www.gool.com

مقدمة علم الاقتصاد

نظرية القيمة

دكتور حسين عمر
استاذ الاقتصاد بكلية الاقتصاد والادارة
جامعة الملك عبد العزيز ــ جدة

دار الشروق جدة
للنشر والتوزيع والطباعة

الطبعة السادسة
١٤٠٢ هـ - ١٩٨٢ م

دار الشروق جدة
للنشر والتوزيع والطباعة

هاتف : ٦٤٢٦٦١٠ - ص.ب ٤١٤٦ - برقياً مشكاتنا
تلكس : SJ ٤٠١٢٠٩ - جدة - المملكة العربية السعودية

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدّمة

« لست أقول جديداً ، ولا أبشر بجديد ، لكننى أعرض ما استوعبت من قديم » .

بهذه العبارة التى استهل بها أحد علماء الاقتصاد عملا من أعماله ، يسعدنى أن أقدم بها لهذا الكتاب فى طبعته المعدلة ؛ فالابتكار ، فى العلوم النظرية ، لا يفهم إلا فى معنى الإتيان بجديد من إنشاء نظرية ، أو تطويرها ، أو عرضها بأسلوب جديد فى البحث العلمى . غير أن الواقع ، فى هذا الكتاب ، غير ذلك كله ؛ فهو لا يعدو أن يكون عرضاً للفكر الاقتصادى النظرى ، فى ضوء أساليب المدرسة الاقتصادية الحديثة ، التى تستند إلى التحليل الرياضى للنظرية الاقتصادية .

بيد أنه — حين ظهرت الطبعة الأولى من هذا الكتاب — كان يشق طريقاً جديداً لم يكن مطروقاً من قبل ؛ إذ كانت الدراسة الاقتصادية تقوم على الوصف والإنشاء ، لا على الأسلوب التحليلى الحديث ؛ فكان للكتاب ، من ثم ، فضل الإسهام فى توطيد دعائم المنهاج الحديث فى البحث ، بعد أن وضح ؛ فى ضوء التجارب الواقعية ، مدى فاعليته فى توضيح الأفكار الاقتصادية فى يسر ودقة وأصالة .

والكتاب ، فى طبعته المعدلة ، محاولة جاهدة ، من المؤلف ، الوصول إلى المستوى الذى يشبع الطالب المتخصص ، بعد أن اجتاز مرحلة دراسته الإعدادية ، فضلا عن القارىء العلم .

ولعل المؤلف ، وهو يصدر هذه الطبعة المعدلة ، إنما يعبر عما لقيه الكتاب فى طبعاته السابقة من ترحيب وإقبال ، ومن تقدير جمهور القراء لجهود المتواضعة

التي يبذلها في ميدان المعرفة الاقتصادية . وهو ، بهذا أيضاً ، يعبر عن امتنانه وشكرانه للقراء الأجلاء .

والله أسأل أن يوفقنا جميعاً إلى ما فيه خير أمتنا العربية .

المؤلف
ح ٠ ع

الطبعة الأولى المعدلة ١٣٨٤ هـ
الطبعة الثانية « ١٣٨٦ هـ
الطبعة الثالثة « ١٣٨٨ هـ
الطبعة الرابعة « ١٣٩٨ هـ
الطبعة الخامسة « ١٤٠١ هـ

الجزء الأول

مقدمة علم الاقتصاد

الباب الأول

المشكلة الاقتصادية

الفصل الأول

طبيعة وأبعاد المشكلة الاقتصادية

كثيراً ما يستخدم عامة الناس وخاصتهم كلمة « اقتصادي » في أحاديثهم ، أو خطبهم ، أو مقالاتهم ، إلى الحد الذي يوحي بأن لهذه الكلمة مفهوماً عاماً واضحاً ؛ فنسمع ، مثلاً ،أن السلطات الحكومية المختصة قد وافقت على مشروع عمراني كبـــير ، على أساس أنه « اقتصادي » ، وتفهم هذه الموافقة على أن السلطات الحكومية قد قدرت نفقات المشروع ، بالنسبة للفائدة العامة المشتقة منها ، ووجدت أن تنفيذ هذا المشروع يضيف كثيراً من التسهيلات إلى قلب العاصمة ، فضلاً عما يضفيه عليها من حسن وروعة . ومن ثم فإن استخدام هذا الاصطلاح الفني ، في مثل هذه الحالة ، يحمل معنى المقارنة بين النفقة من جانب والفوائد من جانب آخر .

ولكن ليس هذا هو المعنى الذي تحمله كلمة «اقتصادي» في جميع الأحوال؛ إذ نعرف أن إحدى طرق التعبير عن الاعتراض على سياسة دولة ما ،أو مناوأة نظامها السياسي، هو أن تفرض عليها بعض الدول الأخرى حصاراً اقتصادياً ، أو مقاطعة اقتصادية ، أو عقوبة اقتصادية . وهنا نجد أن كلمة « اقتصادي » تعني رفض التبادل التجاري مـــع هذه الدولة ، أي إعراض الدول الأخرى عن بيـع السلع والخدمات إليها أو شرائهـــا منها ، والتوقف عن إقراضها أو الافتراض منهـــا . ومن ثم فإن استخدام هـــذا الاصطلاح

الفنى ، فى مثل هذه الحالة ، يتضمن الإشارة إلى التبادل التجارى بين الدول .

ومع ذلك فقد تستخدم هذه الكلمة ، أيضا ، عندما يختلط الجدل السياسى مع المبادىء الاقتصادية ؛ فقد يقرر السياسى ، فى دولة ما ، كالمملكة المتحدة، مثلا، أن زراعة القمح على نطاق واسع لاتعد — من وجهة النظر الاقتصادية — عملية مجزية ، ومع ذلك فللقمح أهميته الخاصة ، كغذاء رئيسى لسكان هذه الجزيرة ، ومن الحصافة السياسية تشجيع إنتاج القمح للتقليل من الاعتماد على الموارد الأجنبية فى أوقات الحروب ، عندما يتعذر شحن السلع عبر البحار ، ويقل الاستيراد تحت وطأة هذه الظروف الاستثنائية . وهنا ، أيضا ، تبدو الموازنة بين النفقة والفوائد ، ولكنها تمتزج ، فى نفس الوقت ، بالمناداة بتحقيق هدف مرغوب معين ، وهو الاكتفاء الذاتى ، الذى يجعل للنفقة المرتفعة فى إنتاج القمح مايبررها سياسياً .

١ — مشكلة تعريف علم الاقتصاد

وإذا كان الاقتصاد دراسة للمشكلات الاقتصادية ، فمن الضرورى أن نقف على ما إذا كان استخدام كلمة « اقتصادى » فى الأمثلة السابقة يعد استخداماً صحيحاً فى مبناه ، وحينئذ فلابد من أن نتعرف ، فى كل هذه الأمثلة ، على صفة مشتركة بينها ؛ إذ من الأهمية ، بمكان ، أن نهتدى إلى تعريف ملائم لأية دراسة علمية ؛ لنتبين ، فى وضوح تام ، حدود مجال هذه الدراسة ، ونتأكد من أننا لانبحث إلا فى المشكلات التى ترتبط بموضوع دراسة معينة ... المشكلات التى تقسم بنفس الخصائص . ولاشك أنه بتعرف موضوع أية دراسة، يمكننا أن نخصص لها مكانها الصحيح فى بناء المعرفة .

ورغم أن التعريف ضرورى إلا أنه ليس من السهولة بمكان ، فقد نجد ، فى الواقع ، أن كثيراً من وجوه الاختلاف بين الاقتصاديين ، فى اتجاهاتهم الفكرية ، ينشأ من اختلافهم حول تعريف علم الاقتصاد . وقد يرجع هذا ، بعض الشيء، إلى

أن الاقتصاد علم حديث النشأة ؛ فقد نشرت أول رسالة منظمة فيه منذ حوالى مائتى عام فقط ، فى وقت كان العلماء فى الفروع الأخرى للمعرفة الإنسانية قد خطوا بها خطوات واسعة . ومنذ ذلك الحين بدأ علم الاقتصاد — كفرع من فروع العلوم الاجتماعية — يحبو وليداً ، ثم يخطو سريعاً ، على أيدى الاقتصاديين القدامى ، ثم قدامى المحدثين . وهنا أخذت الأحداث والمشكلات الاقتصادية تترى بسرعة خاطفة وتتطور . وكان لزاماً على هؤلاء الاقتصاديين ،فى كل الأجيال المتعاقبة ، أن يعكفوا على حل هذه المشكلات ، بحيث لم تكن لديهم فسحة من الوقت للانصراف إلى البحث فى تعاريف دقيقة لعلم الاقتصاد . لقد أنشأ القدامى منهم مجموعة من المبادىء العلمية ، بما تتضمنه من نتائج محددة ، وتركوا لمن يأتى بعدهم من الاقتصاديين المحدثين مهمة الكشف عن طبيعة هذه النتائج ومدى تعلقها بموضوع الدراسة الاقتصادية . ولا مناص من أن يختلف هؤلاء المحدثون عن بعضهم البعض فيما يقدمونه من تفسيرات. وإذ وضحت، تماما ، أهمية الدور الذى يلعبه الاقتصاد فى تطور المجتمعات الحديثة ، وحتمية تضافر الاقتصاديين مع السياسيين فى حل المشكلات العملية ، اضطر هؤلاء إلى أن يقرروا ، فى وضوح ، مجال دراستهم ، فيما يقدمونه من تعاريف مختلفة لعلم الاقتصاد . ومع تعدد ، واختلاف ، هذه التعاريف ، فقد يكفى أن نقدم تعريفاً يصلح لأن يكون أساساً لما سيأتى من تحليل نظرى سنتناوله فيما يلى من أبواب هذا الكتاب.

أولا : المظاهر المختلفة للسلوك الانسانى

وفى البحث عن تعريف ملائم لعلم الاقتصاد ينبغى أن نتناول — بادىء ذى بدء — السلوك الإنسانى فى شتى نواحيه .. من الجلى أن ثمة مظاهر متعددة لهذا السلوك ؛ فنها ماهو اجتماعى ، أو دينى ، أو أخلاقى ،أو سياسى ، أو اقتصادى . وإن كانت هذه النواحى المختلفة لسلوك الإنسان ، كفرد فى الجماعة التى يعيش فيها ، تتشابك وتتضافر فى تحديد مسار تصرفاته فى الحياة الواقعية ، بل

ويتعذر ، عملياً عزل إحداها عن الأخرى ، رغم أن الدراسة العلمية المنظمة لابد أن تتبع طريقة العزل فى تناولها مظهراً بعد آخر من مظاهر هذا السلوك .

لقد حاول بعض الاقتصاديين الأوائل أن يميزوا بين مختلف هذه المظاهر ، ويخصصوا نوعاً منها لعلم الاقتصاد ؛ فذكروا أن ما يتوافر الاقتصادى على دراسته هو كيفية صنع أفراد الجماعة الإنسانية للسلع المادية وكيفية توزيعها واستبدالها . ولكننا نراهم ، إذ حددوا مجال الدراسة الاقتصادية على هذا النحو ، قد قصروا هذا المجال على السلع المادية وحدها ، هى السلع التى نراها ، ونلمسها ، ونحتاج إليها فى مجرى حياتنا اليومية المألوفة ؛ المنازل التى نقطنها ، والسيارات التى نركبها ، والأطعمة التى نتغذى بها ، والملبوسات التى نرتديها . هذه هى الوسائل المادية للحياة الإنسانية . أما فى الاقتصاد فإننا ندرس كيف نتزود بها ، ونستخدمها ، وكيف نحوز من بعضها أكثر مما نحوز من البعض الآخر ، وكيف وز منها فى وقت ما أكثر مما نحوزه فى وقت آخر ، وكيف أن البعض منا يحوز من هذه الوسائل المادية أكثر مما يحوزه البعض الآخر . وعلى ذلك يمكن أن نعرف علم الاقتصاد على النحو التالى :

« الاقتصاد هو ذلك الفرع ، من العلوم الاجتماعية ، الذى يتوافر على دراسة السلوك الاقتصادى للفرد أو الجماعة الإنسانية ، فيما يرتبط بانتاج السلع المادية ، وتوزيعها ، واستبدال بعضها بالبعض الآخر ».

ولأول وهلة يبدو مثل هذا التحديد ، لمجال الدراسة الاقتصادية ، متضمناً لما يعنيه الكثيرون ، عندما يتحدثون عن المشكلات الاقتصادية ، التى ضربنا لها بعض الأمثلة فيما سبق . غير أنه إذا سلمنا بهذا التحديد ،

فلابد أن نسلم ، ضمناً ، وفى نفس الوقت ، باستبعاد مجموعة « لامادية » من السلع، أو بالأحرى خدمات لها نفقاتها لدى إنتاجها، ولها منافعها لدى استعمالها. وبعبارة أخرى : كيف تكون دراستنا الاقتصادية دراسة شاملة لكل أنواع السلوك الاقتصادى لأفراد الجماعة الإنسانية ، إذا تجاوزنا عن خدمات المحامى، أو الطبيب ، أو أستاذ الجامعة ، أو المحاسب ، أو الاديب ، أو الفنان ، باعتبارها خدمات تمس الحاجة إليها كما تمس إلى السلع المادية سواء بسواء ؟ ألا يبتغى هؤلاء جميعاً مجداً ورفعــة فى تأدية خدماتهم فى دوائر الأدب والفن ، أو فى عالم الطب ، أو المحاماة ، أو الثقافة الرفيعة ؟ إن المجد لا يعد سلعة « مادية » فى المعنى المألوف لهذه الكلمة ، ومع ذلك فإننا نجد أن كل من ينشدون المجد فى تأدية مثل هذه الخدمات ، من أولئك الذين تضمهم المهن الحرة ، إنما يكتسبون ، فى مقابل ذلك ، كل السلع « المادية » التى يمكن للدخل الكبير أن يشتريها (كمنزل فاخر أو سيارة أنيقة، أو أحجار كريمة). أليس معنى ذلك أن أصحاب المهن الحرة يستبدلون الخدمات بالسلع ، أو بالأحرى يستبدلون « المنافع اللامادية » المشتقة من الخدمات « بالمنافع المادية » المشتقة من السلع ؟ بل إننا نذهب إلى أبعد من هذا فنقول : إن السلع « المادية » ، فى حد ذاتها ، تخدم أغراضاً « لامادية » ؛ إذ أن المنفعة التى تشتق منها هى ، دائما ، منفعة « لا مادية » (كمنفعة الكتاب الذى نقرؤه ، أو التلفزيون الذى نشاهده ، أو الصورة الزيتية التى يتحلى بها جدار الغرفة ، أو القيثارة التى نلعب على أوتارها) .

وليست هذه هى كل الصعوبات التى نصادفها ، عندما نحاول عزل المظهر الاقتصادى عن المظاهر الأخرى للسلوك الإنسانى ، وتركيز الاهتمام حول مادية السلع فى تفسير هذا السلوك . فلقد كان قدامى الاقتصاديين يثيرون جدلا طويلا حول ما كانوا يعدونه عملا منتجاً ، وعملا غير منتج . على أساس ان العمل المنتج هو ذلك العمل الذى يبذله أفراد الجماعة فى صنع سلعة ما ، ويسهم

فى بناء الثروة المادية للمجتمع . أما العمل غير المنتج فهو ذلك العمل الذى يبذله الأفراد فى أداء خدمة ما . ومن الواضح أن التمييز بين هذين النوعين من العمل هو نتيجة للتمييز بين السلع المادية والخدمات . ومن الواضح ، أيضاً ، أنه لو أقر الاقتصاديون المحدثون هذا التمييز ، كما أقره آدم سميث ، من قبل ، فلا مفر من اعتبار عمل أصحاب المهن الحرة عملا غير منتج ، بما ينطوى عليه ذلك من استبعاد بعض نواحى السلوك الاقتصادى من موضوع دراسة علم الاقتصاد . وجملة القول أننا لو أخذنا بالتعريف المتقدم ، فلا مفر من مواجهة كثير من الصعوبات التى ينأى عنها الاقتصاديون المحدثون بطبيعة الحال .

ثانيا : الدوافع المختلفة للسلوك الانسانى

ويحاول الاقتصاديون القدامى محاولة أخرى فى تقسيم مجال النشاط الانسانى ؛ إذ يعتقدون بأن لكل مظهر من مظاهر النشاط دافعاً يوحى به . أما الدافع إلى النشاط الاقتصادى فهو المصلحة الذاتية التى تميزه عن كل الدوافع الأخرى ، كالصدقة ، والتنسك ، وحب الخير ، ونزعة الانتقام ، وروح الحقد والكراهية . وهذا التمييز ، فى الدوافع ، كان يتحدد ، فى بعض الأحيان ، بطريقة تفضى إلى فكرة منطوية على أن الاقتصاد لا يتعلق بالإنسان ، وإنما بالإنسان الاقتصادى ، كمخلوق غريب لا وجود له فى واقع الحياة ... إنسان يهبط بكل شىء إلى مستوى الموازنة بين المكسب المادى أو الخسارة المادية . ولو تفهمنا الاقتصاد على هذه الصورة ، ومن ثم نعرفه بأنه : « دراسة للنشاط الاقتصادى للإنسان بدافع من المصلحة الذاتية المنطوية على الموازنة بين المكسب المادى وبين الخسارة المادية فى كل ناحية من نواحى هذا النشاط » ، لكان هذا التعريف أهلا للنقد ؛ إذ أنه لا يتناول إلا جانباً واحداً من جوانب الطبيعة البشرية ، بينما يمكن ، بسهولة ، إيضاح أن هذه الطبيعة البشرية معقدة أيما تعقيد ، بل طالما كان يثور الجدل بأنه لو اتبعنا هذا التعريف « لانبنى الاقتصاد على دراسة سيكولوجية بدائية

ومن ثم فإحراز أى تقدم فى دراسة دوافع السلوك الإنسانى قد يقلب نتائج الاقتصاد رأساً على عقب . وبغض النظر عن مثل هذا النقد ، فكيف يتسنى لنا أن نفسر ، مثلا ، كيف أن بعض الناس يفضلون عملا فى مهنة يتقاضون منها عائداً نقدياً قليلا على عمل فى مهنة أخرى قد يتقاضون منها عائداً نقديا كبيراً ؟ لاشك أن بعض المهن فى الحياة الواقعية تجتذب إليها الناس أكثر مما عداها ، رغم ضآلة عوائدها النقدية النسبية ، لاشىء إلا لأنها تتضمن مزايا أخرى غير نقدية ، كوقار المهنة أو البعد عن مخاطرها مثلا . قد يشك المرء هنا — عن خطأ أو صواب — فى وجود ظاهرة اقتصادية ، ومع ذلك فإنها لاتتمشى ، على أية حال ، مع فكرة « المصلحة الذاتية » التى انبنت عليها خرافة « الإنسان الاقتصادى » . والخلاصة : إنه ليس من الضرورى أن نعزو الظواهر الاقتصادية إلى دافع واحد فحسب. وإذا كنا قد نرى، فيما بعد ، أنه لامناص ، فى بعض الأحيان ، من وضع بعض الفروض التى تبدو أنها منطوية على الإشارة إلى دافع للسلوك ، فإننا لانحتاج ، فى دراستنا الأولية ، إلى تغيير مجال الدراسة الاقتصادية على هذه الصورة .

ثالثا : اشباع الرغبات

رأينا أن تعريف علم الاقتصاد ، على أساس نوع السلوك الإنسانى ، أو على أساس الدافع إلى هذا السلوك ، هو تعريف ضيق النطاق ؛ لأننا نتطلع ، فى الواقع ، إلى تعريف شامل لكل ماهو « مادى » أو « لامادى » من الأشياء التى يتعلق بها النشاط الاقتصادى ... تعريف يفسح مكاناً لكل الدوافع التى يمكن أن توحى بهذا النشاط . وقد يبدو أنه من السهل أن نوسع من نطاق التعريف الأول ، بأن نستبعد كلمة « مادى » ، ونؤكد أننا نعنى كل نشاط موجه نحو إشباع الرغبات ، سواء كان هذا النشاط منصرفاً إلى إنتاج سلعة أو خدمة . لكننا ، مع ذلك ، لابد من أن نوضح أننا لانبحث فى أى دافع من دوافع هذا

النشاط ، بل نبحث فى السلوك المشاهد للأفراد ، ونترك للعلوم الإنسانية الأخرى أن تكتشف الدوافع التى تكمن وراء هذا السلوك . وبعبارة أخرى إذا تخلينا عن « المادية » ، وتجاوزنا عن « الدوافع » ، فقد يمكن القول أن مايعنينا ، حقاً ، هو عملية « إشباع الرغبات » . وعلى ذلك فقد نعرف علم الاقتصاد بأنه :

« تلك الدراسة التى تفسر كيفية إشباع الرغبات الإنسانية المختلفة »

ولكن ألا يبدو أن هذا التعريف واسع فى نطاقه إلى حد بعيد ؟ وهل لا يتبادر إلى الذهن أنه يثير كثيراً من المشكلات ؟ ... لماذا تكون لنا رغبات معينة بالذات ؟ ولماذا تتغير هذه الرغبات على مر الأيام ؟ ... لقد حاول كثير من العلماء ، فى مختلف فروع المعرفة ، الرد على هذا التساؤل ؛ فالعالم البيولوجى يفسر بعض الرغبات فى ضوء الاحتياجات الطبيعية للإنسان من مأوى ومأكل وملبس . أما المؤرخ والعالم النفسانى فيفسران الرغبات الأكثر تعقيداً ، كما يحددها النظام الاجتماعى . وبما أن مدى إشباع الرغبات الإنسانية المتعددة يتوقف ، إلى حد كبير ، على الظروف الجغرافية والفنية ودرجة التقدم العلمى ، فهناك فروع أخرى من المعرفة تقوم على تفسير هذه العلاقة أيضا .

ولنضرب لذلك مثلا بالرغبة فى اقتناء السيارات ، كما يستشعر بها كثير من الناس فى الآونة الحاضرة ؛ فقد يفسر العلماء البيولوجيون هذه الحقيقة ، على أساس عدم كفاية الجسم الإنسانى كوسيلة للمواصلات . أما علماء الاجتماع فإنهم يفسرونها ، على أن ثمة حافزاً فى نفوس البشر يدفعهم ، دائماً ، لاستكشاف كل إمكانياتهم فى تسخير موارد الطبيعة لخيرهم ورفاهتهم . وأما المؤرخون فإنهم يصفون العملية التاريخية التى أمكن لهذا الحافز فى نطاقها أن يفصل أفاعيله .

أما إذا انتقلنا من الشعور برغبة إنسانية عامة ، وهى إقتناء السيارات ، إلى الشعور برغبة خاصة ، وهى إقتناء نوع معين من السيارات — وليكن سيارات النصر مثلا — فقد يفسر العالم النفسانى هذه الرغبة الخاصة بحب التفوق والبروز

على الآخرين — باعتبار هذا متأصلا فى طبيعة النفس البشرية — أو بفعل الظروف الاجتماعية ، أو بتأثير الإعلان عن هذا النوع من السيارات بالذات مما يسوق العالم النفسانى إلى دراسة تأثير الإيحاء الإعلانى على أذهان الناس .

وأما إذا انتقلنا من مرحلة الشعور برغبة عامة فى سلعة معينة ، أو برغبة خاصة فى نوع معين من هذه السلعة ، إلى مرحلة دراسة وسائل إشباع هذه الرغبة ، لوجدنا أن كثيراً من الفروع الأخرى للمعرفة يسهم فى هذه الدراسة ؛ إذ تسهم المعرفة الفنية للمهندسين والرياضيين وعلماء الطبيعة والكيمياء والتعدين فى صنع السيارة . أما الجيولوجيون والجغرافيون فيسهمون فى البحث عن مواطن المواد الخام اللازمة لصنع السيارة ، ومواقع المصانع التى تتم فيها عملية الصنع ، وهندسة البناء وفن المعمار . ونخلص من ذلك إلى أن فروعاً عديدة من المعرفة الإنسانية تسهم فى بحث وتفسير عملية إشباع الرغبات .

٢ — ندرة وسائل الاشباع

وإذا كان الأمر كذلك فأية مساهمة يختص بها علم الاقتصاد فى عملية إشباع الرغبات ؟ أو بعبارة أخرى : أى جانب من جوانب النشاط الإنسانى فى إشباع الرغبات هو المجال الخاص بالدراسة الاقتصادية ؟ ... إذا أردنا أن نتوصل إلى إجابة مقنعة ، فلنضرب مثلا بسيطاً عن النشاط الإنسانى الموجه لإشباع رغبة ما . إن الهواء أكثر الرغبات إلحاحاً لكل نفس بشرية ؛ إذ أنها تحتاج ، دائماً ، إلى مورد كاف منه ؛ إذ عليها — لكى تعيش — أن تتنفس ، دائماً ، عبير الحياة . وقد يقص علينا العالم البيولوجى لماذا تحتاج أعضاء جسم الإنسان إلى الهواء وكيف تستخدمه . أما العالم الطبيعى والكيمائى فقد يقص علينا شيئاً عن طبيعة مورد الهواء . ومع ذلك فإن إشباع هذه الرغبة ، بالذات ، لا يثير أية مشكلة اقتصادية بوجه عام ؛ إذ لا شك أننا نضمن قدراً كافياً جداً من مورد الهواء

بعملية تلقائية فى جو طليق صحو . أما فى مسرح الاوبرا ، مثلا ، فإن ضمان هذا المورد يثير مشكلة حقيقيـة ؛ إذ يدعو الأمر إلى الاستعانة بمهارة المهندسين ومعرفتهم الفنية لإدخال نظام التهوية . غير أن التهوية تتضمن بذل الجهدوإنفاق بعض الوقت والموارد . من هنا كانت الحاجة إلى هذا البذل والإنفاق هى التى تجعل التهوية مشكلة اقتصادية . ماذا ، إذن ، يميز الهواء ، فى الحالة الثانية ، عنه فى الحالة الأولى ؟ إن الهواء فى مسرح الاوبرا لم يعد سلعة حرة ، يمكن الحصول عليها بلا مقابل ، وبدون بذل أى جهد أو إنفاق أى وقت أو موارد ، فلم تعد كمية الهواء غير محدودة بالنسبةللحاجة إليها . من ثم يمكن القول : إن الموارد التى تشبع الرغبات الإنسانية قد تتيسر بكميات محدودة ، بل قد يكون نفس المورد محدود الـكمية فى ظروف معينة ،وغير محدود فى ظروف أخرى ، بالنسبةللحاجة إليه أو الرغبة فيه .

ويتضح ، فى ضوء ماتقدم ، أن ندرة وسائل إشباع الرغبات هى ، إذن ، الخاصية التى تميز المشكلة الاقتصادية . ومع ذلك فلابد من التفرقة بين الندرة فى معناها المطلق وبين الندرة فى معناها النسبى فقدنذكر ، مثلا ، أن معدن الاورانيوم نادر ، ونعنى بذلك أنه لا توجد منه إلا كميات قليلة فى العالم . هذا هو المعنى الشائع لـكلمة « الندرة » فى الاحاديث العامة . أما فى الأحاديث الاقتصادية فالندرة فـكرة نسبية تعبر عن العلاقة بين الرغبات الإنسانية ووسائل إشباع هذه الرغبات ، فما إذن وسائل الإشباع ؟ إن هذه الوسائل هى مختلف المواردالتى تسهم فى إنتاج أية سلعة ، تشبع رغبة إنسانية معينة ، وتوجد فى المجتمع بكميات محدودة . وعلى ذلك فندرة السلع التى تشبع مختلف الرغبات ترجع إلى ندرة الموارد أو الوسائل التى تسهم فى صنع هذه السلع ، ولولا ندرة الموارد ، لما نشأت المشـكلة الاقتصادية ، ولما دعت الحاجة إلى دراسة علم الاقتصاد . وقد تـكون الموارد طبيعية ، أى أن الطبيعة التى تزودنا بها ، وقد تـكون

إنسانية ، وهى التى تتمثل فى طاقتنا الذهنية أو العضلية ، وقد تكون زمنية ، وهى تتمثل فى الوقت الذى تحت تصرفنا . وكل نوع من هذه الأنواع الرئيسية للموارد نادر بالنسبة للحاجة إليه .

غير أن الندرة النسبية ليست الخاصية الوحيدة للموارد أو وسائل إشباع الرغبات؛ إذ أنها ذات استعمالات بديلة مختلفة؛ فقد نشرب عصير القصب، أو نصنع منه السكر وقد نأكل العنب ، أو نصنع منه الشراب. وقد نستخدم اللبن فى صنع الزبدة أو الجبن ولكننا لا نستطيع أن نفعل الأمرين معاً ، وفى نفس الوقت ، ما دامت كمية الموارد محدودة فى كل حالة . وإذا وجهنا أى مورد نادر لاستعمال معين ، فلابد أننا نضحى ،فى سبيل ذلك،بكل الاستعمالات الأخرى لهذا المورد.

وعلى ذلك فالندرة النسبية للموارد ذات الاستعمالات البديلة ، وقدرتها على إشباع الرغبات الإنسانية المتعددة ، هى التى تخلق المشكلة الاقتصادية ، إذ طالما أن الموارد المحدودة لا يمكن أن تشبع كل الرغبات الإنسانية ، وأن توجيه أى مورد لاستعمال معين فى سبيل إشباع رغبة معينة لابد من انطوائه على التضحية باستعمال آخر فى سبيل إشباع رغبة أخرى ،لا مناص من أن تثور ، دائماً، مشكلة الاختيار . . . أى الرغبات نتخير إشباعها ، وأيها نتخير عدم إشباعها ؟ ومن ثم فالمشكلة الاقتصادية هى ، فى جوهرها ، مشكلة تنشأ من الحاجة إلى الاختيار بين الاستعمالات البديلة للموارد ، أى مشكلة الاقتصاد فى استخدام الموارد .

وعند هذه المرحلة من التحليل ، يمكن تلخيص كل ما تقدم فى تعريف ملائم للاقتصاد ، كما يلى :

« علم الاقتصاد هو ذلك الفرع من العلوم الاجتماعية، الذى يتوافر على البحث فى تأثير الندرة على سلوك الأفراد والجماعات ، حينما تكون هناك حرية الاختيار فى تخصيص الموارد النادرة ذات الاستعمالات البديلة بين الأهداف المتعددة » .

غير أن هذا التعريف لا يزال يتركنا فى مجال فسيح ؛ إذ يدال البعض على أن الاختيار — وقد اتخذناه صفة مميزة للسلوك الاقتصادى — متأصل فى السلوك الإنسانى بوجه عام ؛ فقد يمكن القول إن من الجائز ، دائماً ، تفسير النشاط الإنسانى على أساس التعبير عنه فى صورة أفعال من التفضيل . فطالما أننا نتصرف، فلابد أن نقرر ، أما القرار الذى نتخذه فهو يتضمن الاختيار .

وإذا كان الأمر كذلك ، فأية تفضيلات وقرارات تدخل في نطاق الدراسة الاقتصادية ؟ . . . لو فاضلنا بين الاتجاه إلى وسط المدينة عن طريق معين دون الآخر ، فهو قرار يتضمن الاختيار . ولو فاضلنا بين أن تأخذنا سنة من النوم في الظهيرة وبين مشاهدة مباراة في كرة القدم ، فهو قرار يتضمن الاختيار أيضاً ومع ذلك فكل من هذين الاختيارين لايدخل فى نطاق الدراسة الاقتصادية ؛ لأنه لا يعد نوعاً من الاختيار الذى يمكن التعبير عنه فى صورة نقدية . وبعبارة أخرى فعلم الاقتصاد لا يتناول إلا أنواع الاختيار التى يمكن التعبير عنها تعبيراً نقدياً . . . الاختيار الذى يحدث عادة فى السوق .... الاختيار الذى يفضى إلى عرض السلع والطلب عليها ، أى الذى يتضمن عمليات المبادلة. ولا مراء أن المظهر الكمى لعمليات السوق هو شرط أساسى من شروط الدراسة العلمية المنظمة .

وإذا كان علم الاقتصاد لا يتناول بالبحث إلا أفعال الاختيار التى تكوّن جزءاً من عملية « تثمين » السلع ، فلا مناص من تعديل التعريف السابق، بحيث ينص على الندرة والاختيار والمبادلة ، وذلك على النحو التالى :

« علم الاقتصاد هو ذلك الفرع ، من العلوم الاجتماعية ، الذى يتوافر على البحث فى سلوك الافراد والجماعات ، من حيث محاولة تخصيص الموارد النادرة ذات الاستعمالات البديلة بين الأهداف المتعددة ، وكيفية بذل هذه المحاولة عن طريق إجراء عمليات المبادلة فى الأسواق » .

٣ – مشكلة الندرة بالنسبة للفرد وللجماعة

لو أمعنا النظر قليلا فى مشكلة الندرة ، كما أوضحناها آنفاً ، لتبين أنها تنطبق على الفرد، كما تنطبق على الجماعة، إذ تنشأ المشكلة بالنسبة للفرد ، عندما لا يستطيع أن يشبع كل رغباته بسبب موارده المحدودة ، ومن ثم فلا يمكن أن يسلك إلا أحد طريقين : إما أن يتمكن ، بطريقة ما ، من زيادة موارده ، وإما أن يتخلى عن بعض الرغبات . فإذا استطاع الفرد أن يسلك الطريق الأول ، فسيتمكن بطبيعة الحال ، من إشباع مدى من الرغبات أوسع مما كان عليه الحال من قبل ، ولكن مهما كان أمر التوسع فى موارد هذا الفرد ، ومهما كان مدى إشباعها لرغباته ، فلابد أنه سيعجز دائماً — إلا فى الأحوال النادرة — عن أن يشبع كل ما تهفو إليه نفسه من رغبات ؛ إذ كلما أشبع بعض الرغبات ، تتولد فى نفسه رغبات أخرى فى حاجة ملحة إلى الإشباع . وبعبارة أخرى فإن هذا هو المسلك الثانى الذى يكوّن دائماً ، الطريقة « الاقتصادية » فى الحياة : سيواجه الفرد ، دائماً ، ضرورة الاختيار بين الرغبات، ولا يستطيع إلا إشباع تلك الرغبات التى تحتل أعلى مكان فى سلم تفضيله ، أو أكثرها أهمية ، أو ضرورة ، بالنسبة إليه . ولا ينشأ هذا القيد الذى يحتم على إشباع رغبات الفرد إلا بسبب ندرة موارده .

وكما أن موارد الفرد محدودة ، فموارد الجماعة محدودة كذلك ، مما يدعو ، بالضرورة، إلى إشباع بعض الرغبات فى مقابل الحرمان من إشباع رغبات أخرى . وهنا ، أيضاً ، تنشأ مشكلة ندرة الموارد بالنسبة للجماعة ومشكلة الاختيار بين الاستعمالات البديلة لها ؛ فلو خصصت الجماعة بعض مواردها لإنتاج المزيد من القمح ، فقد يكون ذلك على حساب النقص فى إنتاج القطن مثلا ، ما دامت هذه الموارد محدودة ، كما أنها إذا خصصتها لاستعمال معين، فإن ذلك سيكون فى مقابل التضحية باستعمال آخر .

ومن هنا يتضح الفرق بين طبيعة المشكلة الاقتصادية والمشكلة الفنية ، اذ قد تقيم الجماعة مصنعاً كبيراً للحديد والصلب ، وقد يكون هذا العمل الهندسى

رائعاً جداً بلا ريب ، ومع ذلك فقد لا تنهض أية مبررات لبناء هذا المصنع من الناحية الاقتصادية ، لا لشيء الا لأن هذه الجماعة تستشعر رغبات أشد الحاحاً كان من الواجب إشباعها قبل تخصيص بعض الموارد لإنتاج الحديد والصلب .

والخلاصة أن أى وضع اقتصادى يتميز بالخصائص الآتية :

أولا : ندرة الموارد بالنسبة للرغبات كشرط أساسى لقيام أية مشكلة اقتصادية .

ثانيا : الاستعمالات البديلة لكل مورد ، بحيث أن كل استعمال معين يشبع رغبة معينة ، وأن تخصيص المورد لإشباع أية رغبة لابد من انطوائه على التضحية بإشباع رغبة أخرى .

ثالثاً : تعذر حل المشكلة الاقتصادية الا بالاختيار بين الرغبات العديدة المتنافسة .

رابعاً : ارتباط المشكلة الاقتصادية ، ارتباطاً وثيقاً ، بطرق الأفراد فى كسب مواردهم باعتبارها الخطوة الضرورية فى عملية إشباع الرغبات .

الفصل الثانى

خصائص الرغبات الإنسانية
وأنواع السلع والثروة

لقد كنا نناقش المشكلة الاقتصادية على أنها مشكلة ندرة الوسائل التى تشبع الرغبات الإنسانية . ويسوقنا ذلك الى التعمق ، قليلا ، فى تحليل خصائص هذه الرغبات ، وأنواع السلع والثروة التى تتجسم فيها قوة الإشباع .

غير أنه يجدر بنا — قبل أن نعرض هذا التحليل — أن نتعرف ، أولا ، على ماتتضمنه «المنفعة» من معنى اقتصادى ، وعلى الفرق بين الحاجة والرغبة الإنسانية ؛ فالاقتصادى يعنى « بمنفعة » السلعة تلك القوة الكامنة فيها، التى تشبع رغبة إنسانية معينة ؛ فمنفعة الكتاب، مثلا، هى القوة الكامنة فيه ، التى تشبع الرغبة فى المعرفة. ومنفعة السيارة هى القوة الكامنة ، التى تشبع الرغبة فى الانتقال من مكان إلى آخر ، بوسيلة سريعة ، وهلم جرا. وبعبارة أخرى فهناك ، أولا ، رغبة تتطلب إشباعا ، وهناك وسائل نادرة يمكن ، باستخدامها ، إنتاج السلعة النادرة ، التى تشبع هذه الرغبة . وهى، بهذه المثابة ، سلعة اقتصادية ، لا لأنها نادرة فحسب ، بل لأنها ، أيضاً ، ذات منفعة تتمثل فى قدرتها على إشباع هذه الرغبة .

وكما أننا أتينا على أساس للتفرقة بين السلعة الاقتصادية وبين السلعة الحرة على اعتبار أن الأولى تتسم بصفتين متلازمتين دائماً ، وهما صفة الندرة وصفة المنفعة، فلا بد أن نأتى ، كذلك ، على أساس للتفرقة بين الحاجة والرغبة التى تشبعها سلعة أو مجموعة من السلع النادرة، حيث يمكن القول: إن الإنسان يحتاج - من وجهة النظر البيولوجية — الى نوع معين من التغذية، يمد الجسم بوحدات معينة من السعر الحرارى،

أو يحتاج — من وجهة النظر الأدبية — إلى نوع معين من التثقيف والتعليم ، أو يحتاج — من وجهة النظر الصحية — إلى نوع معين من الإسكان . غير أن هذه الحاجات ،جميعاً لا تتحدد بمقاييس موضوعية ، ولا تتمشى ، فى طبيعتها ، على الإطلاق ، مع تلك الرغبات التى يشعر بها ، أو يعبر عنها ، كل فرد فى حد ذاته. ولذلك تستخدم كلمة « الرغبة » ، لا للتعبير عن رغبة عامة أو حاجة تتحدد خارجيا بمقاييس موضوعية ، لاتختلف من شخص إلى آخر ، بل للتعبير عن شعور شخص معين بالنقص فى إشباع معين يفضى به إلى نوع من السلوك الموجه لتحقيق هذا الإشباع .

١ — خصائص الرغبات الانسانية

وللرغبات الإنسانية خصائص أربع :

اولا : التعدد

فالرغبات غير محدودة فى عددها ، ولا يعنى ذلك أن الإنسان ، بطبيعته ، جشع . غير أنه ما من شك أن ثمة عددا ، لانهائيا ، من الرغبات التى يمكن أن يستشعر الإنسان بالميل إلى إشباعها ، بالإضافة إلى تلك الرغبات التى تنادى من قبل بالإشباع . وحتى عندما تتزايد طاقة الإنسان على إشباع هذه الرغبة جميعها ، فلا مناص من أن تثور فى نفسه رغبات جديدة تتطلب أنواعا أخرى من الإشباع ، قد تختلف الطاقة الإشباعية من فرد إلى آخر ، وقد يقف بعض الأفراد — فى أحوال استثنائية — عند حد معين من الإشباع. ومع ذلك فلا جدال أن الغالبية العظمى من الأفراد تتطلع إلى رغبات جديدة ، كلما أشبعت رغبات سابقة .

ثانيا : التنافس

ومن الواضح أن خاصية التنافس بين الرغبات هى النتيجة الطبيعية المباشرة للتحديد النسبى للموارد أو وسائل الإشباع ؛ إذ تتنافس الرغبات ، فيما بين بعضها البعض ، حول الموارد المحدودة ذات الاستعمالات البديلة ؛ فهى تتضارب

وتتطاحن ، مع بعضها البعض ، بحيث تجعلنا ، دائماً ، تحت ضغط الحاجة إلى الاختيار بين ما يمكن إشباعه وما نتخلى عن إشباعه . بيد أن هناك معنى آخر للتنافس بين الرغبات ؛ فقد يخلى بعضها السبيل للبعض الآخر ؛ فالرغبة فى شرب القهوة قد تخلى السبيل أمام الرغبة فى شرب الشاى . وهنا لا يتحقق إشباع رغبة ما على حساب الحرمان من رغبة أخرى ، بل يتحقق إشباع رغبة بديلة لرغبة أخرى الى حد ما . وهنا لا تغدو الرغبة تخصيصية — أى تختص بإشباعها سلعة معينة — بالقدر الذى يكفى لتأثيرها على سلوك الإنسان فيما يتعلق بوسائل الإشباع .

ثالثا : التلازم

كما نجد فى الحياة العملية أن كثيراً من الرغبات يتمشى مع بعضه البعض ؛ بمعنى أن الواحدة تسوق الى الأخرى ؛ أى أن اشباع رغبة ما لا يمكن أن يتحقق الا بإشباع رغبة أخرى . وهنا قد نفكر ، أيضاً ، فى التلازم أو التكامل بين الرغبات فى معناه الواسع أو الضيق . قد ترتبط الرغبات ، بعضها مع البعض الآخر ، ارتباطا وثيقا ، كالرغبة فى السيارة والرغبة فى البنزين ، أو الرغبة فى الشاى والرغبة فى السكر . وهذا هو المعنى الضيق لكلمة «التلازم» أو «التكامل» بين الرغبات . أما فيما عدا ذلك، فلا بد أن ندرك العلاقة العامة بين كل الرغبات التى يشعر بها الإنسان ؛ اذ المشاهد ، بوجه عام ، أن رغبة الإنسان فى اقتناء منزل فاخر تتمشى مع رغبته في اقتناء سيارة او تلفزيون ملون او سلع معمرة أخرى.

رابعا : التكرار

كما نجد أيضاً ، فى الحياة العملية ، أن معظم الرغبات التى نشعر بها تميل الى التكرار ، حتى بعد أن نشبعها مرة بعد أخرى. وهذه الخاصية واضحة ، تماما ، فى الرغبات الأولية ، كالملبس أو المأكل . ومع ذلك، فقد نلاحظ هذا التكرار ، أيضاً ، فى الرغبات الأكثر ترفا فى طبيعتها . وغير خاف أن فكرة مستوى المعيشة

تنطوى ، فى الواقع ، على صفة التكرار فى الرغبات ، فهى لا تعدو أن تكون وصفا لنظام معين من الرغبات الإنسانية أضحى إشباعها أمراً عادياً مألوفاً بالنسبة لأفراد معينين أو مجموعة معينة من الأفراد . وما من شك أن لهذه الصفة أهميتها فى إيضاح نظرية الاستهلاك ، إذ أنها لا تأخذ فى الاعتبار تلك الرغبات التى يحس بها المستهلك فى وقت معين فحسب ، بل ، أيضاً ، تلك الرغبات المستقبلة التى يتوقعها . ولهذا نرى أن عنصر التوقعات يلعب دوراً هاما فى سلوك المستهلكين .

٢ — أنواع السلع

هذا هو الوجه الأول لدراسة الموضوع من حيث الرغبات الإنسانية التى تتطلب الإشباع . أما الوجه الثانى المقابل لهذه الدراسة فهو البحث فى وسائل إشباع هذه الرغبات . وكما قدمنا فأى شىء له القدرة على الإشباع يسمى «سلعة» فى العرف الاقتصادى ، بغض النظر عما إذا كانت السلعة «مادية» ، يمكن أن نراها ونلمسها ، أو «لامادية» فى صورة خدمات شخصية ، ينتجها بعض الأفراد ، وينتفع بها أفراد آخرون .

ويمكن تقسيم السلع ، بوجه عام ، بطرق ثلاث ، تشير الطريقتان الأولى والثانية منها إلى الطبيعة المادية للسلع . اما الطريقة الثالثة فتشير الى العلاقة بين كميات السلع وبين الرغبات التى تشبعها .

اولا : السلع الاستهلاكية والسلع الانتاجية

وتنطوى الطريقة الأولى على تقسيم السلع الى نوعين رئيسيين : سلع استهلاكية وسلع انتاجية . أما السلع الاستهلاكية فهى تلك السلع التى يمكن أن تشبع الرغبات الإنسانية بطريقة مباشرة . ومن أمثلة ذلك المنزل والسيارة والخبز والخدمات الشخصية التى يؤديها أصحاب المهن الحرة فى مختلف العلوم والفنون . فهذه ، جميعها ، سلع — مادية أو لامادية — موجهة للاستهلاك المباشر .

أما السلع الإنتاجية فهى تلك السلع التى تسهم ، بطريق غير مباشر ، فى إشباع

الرغبات ؛ إذ لو ضربنا مثلا بإنتاج سلعة استهلاكية كالسيارة ، فلابد أن الأمر يقتضى توافر بعض السلع الإنتاجية للقيام بعملية صنع السيارة،كالحديدو الصلب والزجاج والمطاط كما أن عملية صنع الخبز تحتاج إلى كثير من السلع الإنتاجية، كالدقيق والماء والخميرة والفحم والأفران . بل إننا لو رجعنا إلى الوراء بهذه العملية الإنتاجية ، لوجدنا أن صنع الأفران يحتاج إلى عدد غير قليل من السلع الإنتاجية . ومن هنا ندرك السبب الذى يدعو الاقتصاديين إلى إضفاء هذه التسمية على هذا النوع من السلع؛ إذ أن كل مجموعة منها تتضافر فى عملية إنتاجية واحدة لصنع سلعة استهلاكية تشبع رغبة إنسانية معينة وبعبارة أخرى فالسلع الإنتاجية لا تحقق إشباعا مباشرا للرغبات ، ولكنها تسهم فى إنتاج السلع الاستهلاكية المعدة لأغراض الاستهلاك المباشر . ومن هنا تتجلى ، فى وضوح ، حقيقة طالما رددها الكتاب ، فى أدبهم الاقتصادى القديم ، هى أن الاستهلاك هو الهدف النهائى من جميع وجوه النشاط الاقتصادى للأفراد والجماعات .

ثانيا : السلع الفانية والسلع المعمرة

أما التقسيم الثانى للسلع فهو لا يفرق بين السلع الاستهلاكية وبين السلع الإنتاجية من حيث تحقيق أغراض الاستهلاك بطريق مباشر أو غير مباشر ، وإنما يفرق بين السلع جميعها من حيث عدد المرات التى تستخدم فيها كل سلعة — سواء أكانت سلعة استهلاكية أم سلعة إنتاجية — فى إشباعها لرغبة إنسانية معينة ؛ إذ أن هناك بعض السلع التى تستنفد قدرتها على الإشباع بمجرد استعمالها مرة واحدة،ومثال ذلك مختلف أنواع الأغذية التى تفنى بعد استعمالها الأول مباشرة ولذلك فإنها تسمى « بالسلع الفانية » . كما أن ثمة نوعا آخر من السلع التى يمكن أن تحقق سلسلة متتابعة من الإشباع ، ولكنها ، إذ تحقق ذلك ، تفقد قدرتها الإشباعية تدريجيا ومن أمثلة ذلك المنازل التى تشبع الرغبة فى المأوى فى صورة سلسلة متتابعة من الإشباع لهذه الرغبة ،أو الملابس التى تشبع الرغبة فى الملبس،

وإن كان استعمالها دائماً . ولذلك يمكن أن نطلق عليها اسم « السلع المعمرة » . وأخيراً فهناك نوع ثالث من السلع التي تنتج إشباعاً يمتد إلى أجيال عديدة، دون أن تفقد قدرتها الإشباعية . ومن أمثلة ذلك الأرض التي نتوارثها ، جيلا بعد جيل ، منذ مئات السنين ، لتنبت لنا الزرع في مختلف أنواعه، سواء كان في صورة مواد غذائية أو مواد أولية للصناعة، أو لنستخرج من بطونها مختلف أنواع المعادن أو الثروة البترولية . ولهذا نضفي على الأرض ، وما شاكلها من السلع ، تسمية خاصة ، تنم عن هذه الصفة التي تنفرد بها دون سائر السلع الأخرى، وهي « السلع غير القابلة للفناء » .

ثالثا . السلع الحرة والسلع الاقتصادية

وأخيراً فهناك سلع توجد في الطبيعة بكميات غير محدودة بالنسبة للحاجة إليها ، سلع لا يبذل الإنسان في سبيل الحصول عليها أي جهد أو عناء ، أو يخصص لإنتاجها أي قدر من الموارد . وهذه هي السلع الحرة ، كالهواء ، والماء في بعض الظروف . وهي حرة ، لأنها لا تتطلب الاختيار بين الموارد النادرة في سبيل إنتاجها ، ولا تتطلب الاقتصاد في استهلاكها ، ولا تتحدد لها أثمان معينة في الأسواق ، بما أن الحصول عليها لا يقتضي إنفاق الموارد .

وهناك سلع أخرى لا توجد إلا بكميات محدودة بالنسبة لمدى الرغبة فيها ، وهي تلك السلع الاقتصادية التي لا مناص من أن يخصص الإنسان ، في سبيل إنتاجها ، قدراً معيناً من الموارد . وهي اقتصادية، لأنها تنطوي على مشكلة الاختيار بين الاستعمالات البديلة للموارد النادرة ، ولأنها تتطلب الاقتصاد في استعمالها ، وتحدد لها أثمان معينة في أسواقها الخاصة .. وهذه السلع لا تتسم بصفة الندرة فحسب ، بل بصفة المنفعة أيضاً ، إذ أن استهلاكها أو استعمالها يشبع رغبات إنسانية معينة . ومن الواضح ، إذن ، أن النظرية الاقتصادية، بوجه عام، لا تعنى إلا بدراسة هذا النوع من السلع بالذات ، سواء في مرحلة إنتاجها في مختلف الوحدات الإنتاجية، أو توزيعها أو استهلاكها عن طريق عمليات المبادلة في الأسواق .

ولكن يجب ألا يغرب عن البال أن السلع قد تنتقل ، فى سهولة ، من نوع إلى آخر ؛ فالهواء فى الغرف أو الاماكن المزدحمة ، والماء فى المدن ، والأرض فى المناطق الآهلة بالسكان ، تنتقل من سلع حرة إلى سلع اقتصادية . كذلك فإن تغير العادات والأذواق قد يحيل السلع الاقتصادية إلى سلع حرة ، كاللحوم مثلا فى مجتمع تحول أفراده إلى نباتيين .

٣ — انواع الثروة

ويسوقنا الحديث عن السلع إلى الحديث عن الثروة ؛ إذ أن إصطلاح الثروة يحمل معنى الرصيد المخزون من السلع الاقتصادية الموجودة فى وقت معين ، سواء فى حيازة الفرد أو الجماعة ؛ فالثروة ، إذن ، تشمل كل السلع الاقتصادية ، وتتسم بالندرة النسبية ، وتتوافر لها القدرة على إشباع الرغبات بطريق مباشر أو غير مباشر ، إما فى استعمال واحد أو فى استعمالات متعددة . وهناك أنواع ثلاثة للثروة : الثروة الفردية والثروة القومية والثروة العالمية .

اولا : الثروة الفردية

ومن الملائم ، فى تعريف الثروة الفردية أن ندمج كل الحقوق التى يملكها الفرد كالسندات الحكومية ، مثلا ، أو الديون المستحقة على الأفراد الآخرين . أما عن الخدمات فبما أنها تستهلك حالما يتم إنتاجها ، فمن البديهى أنه لا يمكن إدماجها فى ثروة الفرد التى يرتبط معناها برصيد معين من السلع الاقتصادية فى وقت معين . وعلى ذلك يمكن أن نعرّف الثروة الفردية بأنها :

« رصيد السلع الاقتصادية التى يملكها الفرد فى وقت معين ، باستبعاد الخدمات ، زائداً الديون المستحقة للفرد على أفراد آخرين، ناقصاً الديون المستحقة عليه للأفراد الآخرين » .

ويجب ألا يغيب عن الاذهان أن الفرد لا يستمد إشباعه الكلى من ثروته الخاصة فحسب، بل من الثروة القومية أيضاً ، وإن لم تكن هذه جزءاً من الملكية

الفردية ، كالطرق والمتنزهات والتنظيمات الاجتماعية الأخرى التى يمتلكها أفراد المجتمع بصورة جماعية .

ثانيا : الثروة القومية

أما إذا كنا ننظر إلى الثروة على أنها ثروة المجتمع بأسره ، أو ما نسميها فى أغلب الأحيان بالثروة القومية ، فيجب ألا ندمج فيها الديون الداخلية أو النقود المتداولة ؛ إذ أن الديون من وجهة نظر المجتمع ، ستلغى بعضها البعض . أما النقود فلا يجب اعتبارها ، هى الأخرى ، جزءاً من الثروة القومية ، بما أنها لاتعدوأن تكون أداة تساعدعلىإجراء عمليات المبادلة فىالأسواق. وأما الذهب والمعادن النفيسة فلها وضع خاص ؛ فقد يستخدم الذهب أو الفضة بمثابة نقود تسمى بالمسكوكات الذهبية أو الفضية ، ولكنهما يستخدمان ، فى نفس الوقت ، كسلع تشبع رغبات معينة كالزينة أو الأغراض الصناعية الأخرى . ولذلك يجب إدماجهما فى الثروة القومية . وعلىذلك يمكن أن نعرّف الثروةالقوميةبأنها:

« رصيد السلع الاقتصادية الموجودة فى الدولة فى وقت معين ، باستبعاد الخدمات ، زائداً الديون المستحقة للدولة على الدول الأخرى ، ناقصاً الديون المستحقة للدول الأخرى على الدولة » .

وقد تسمى الثروة القومية ، فى بعض الأحيان، برأس المال القومى . ولهذه التسمية أهميتها عند معالجة الثروة كجزء من الاقتصاد الكمى ، أى الاقتصاد الذى نعبر عنه فى صورة ظواهر اقتصادية قابلة للقياس العددى .

وتجدر الإشارة إلى أننا ، فى بعض الأحيان ، ولأغراض معينة، قد نفصل من الثروة الكلية ذلك الجزء الذى تمتلكه الهيئات العامة بالإنابة عن المجتمع ، سواء كانت سلطات مركزية أو محليةأوصناعات مؤممة أو مؤسسات عامة. ومن الواضح أنه كلما كان نظام الملكية الخاصة متوطداً فى المجتمع، قلتأهميةهذا الجزء من الثروة القومية .

ثالثا : الثروة العالمية

أما إذا كانت الثروة تحمل معنى الثروة العالمية ، فإنها تشتمل على كل السلع الاقتصادية أينما وجدت ، فى أية بقعة من بقاع العالم . غير أنه ينبغى أن نستبعد كل أنواع النقود الوطنية التى تستخدم كأداة لإجراء المبادلات ، فى أسواق العالم المختلفة . كما نستبعد ، أيضاً ، الديون الدولية ، لأنها ستلغى بعضها البعض عند تقدير ثروة العالم بأسره .

وعلى ذلك يمكن تعريف الثروة القومية بأنها :

« رصيد السلع الاقتصادية الموجودة فى العالم بأسره ، فى وقت معين ، باستبعاد الخدمات ،واستبعاد جميع النقود الوطنية ، وجميع الديون الدولية» .

الفصل الثالث

طرق البحث العلمى
ومجال الدراسة الاقتصادية

قدمنا أن المشكلة الاقتصادية تدور حول الندرة النسبية للموارد ، وضرورة الاختيار بين الاستعمالات البديلة فى تحقيق الأهداف والرغبات الإنسانية المتعددة ، وأن ثمة خصائص معينة للرغبات وأنواع معينة للسلع التى تشبع هذه الرغبات ، ومعان مختلفة للثروة من وجهة نظر الفرد والجماعة أو العالم بأسره . ولذلك ينبغى علينا ، الآن ، أن نبحث فيما إذا كان الاقتصاد علما أم فناً ؟ وهو جدل طالما احتدم بين الكتاب الاقتصاديين . ومع ذلك فقد نصل إلى نتائج إيجابية فى صدده مع بعض التحفظات .

ويمكن القول ، بوجه عام، إن أية دراسة علمية منظمة لا بد أن تتسم، أولا ، بصفة شخصية هى الحيدة ، وبصفة موضوعية هى الدقة فى البحث التجريبى ، أو التجريد فى التحليل المنطقى النظرى . فما معنى الحيدة وما معنى الدقة أو التجريد ؟

١ — الحيدة فى البحث العلمى كعامل شخصى

هناك عاملان يحددان الطبيعة العلمية لموضوع أية دراسة : عامل شخصى يتمثل فى الحيدة ، وعامل موضوعى يتمثل فى الدقة ؛ إذ تتطلب الدراسة العلمية من الباحث أن يتصف بصفة التقصى الفكرى ، والرغبة الراسخة فى الكشف عن الحقائق ، والقدرة على الجدل الذهنى المدعم ، كما تتطلب منه فوق كل ذلك أن يتصف بصفة الحيدة فى البحث العلمى . ولا يعنى ذلك أن يكون الباحث العلمى ، بالضرورة ، مخلوقا خارقا للعادة ، مجرداً من كل المشاعر والأحاسيس

والعواطف المتميزة . بل كل مافى الأمر أن الباحث — فيما يتعلق بموضوع الدراسة — لابد أن يستبعد كل ميل أو انحراف متعمد نحو فروض أو نتائج معينة .

ومن الميسور ، إلى حد كبير، أن تتحقق هذه الحيدة فى دراسة العلوم الطبيعية، إذ يدلنا تاريخ اكتشاف بعض القوانين الطبيعية الأساسية على أنه لم يكن ثمة أى أثر محسوس لنزعة التحيز فى غمرة هذه الدراسات. وهذ أمر واضح ، فدراسة اللوغارتمات ، أو قانون الجاذبية، لا تتأثر، كثيراً ، بوجهات نظر الباحث الرياضى أو الطبيعى عن نظام الملكية الخاصة أو نظام الإرث مثلا ، كدعامة من دعائم النظام الاجتماعى . أما فى الدراسة الاقتصادية ، كفرع من فروع العلوم الاجتماعية ، فالروح العلمية التى تقوم على الحيدة أكثر صعوبة فى توخيها .

ويتضح ذلك ، لو أننا أدركنا الفارق الكبير بين كل من مجال دراسة العلوم الطبيعية ومجال دراسة العلوم الاجتماعية ؛ إذ أن العلوم الطبيعية تبحث فى سلوك الطبيعة ، وهو سلوك ثابت بوجه عام . أما العلوم الاجتماعية فهى تبحث فى النواحى المختلفة للسلوك الإنسانى ، وهو سلوك دائم التغير . وأما الاقتصاد بالذات — كأحد هذه العلوم الاجتماعيه — فإنه يتعلق بالسلوك الاقتصادى للإنسان الذى يستهدف ، دائماً ، إشباع الرغبات الإنسانية بالوسائل النادرة، فى إطار من تنظيمات اجتماعية معينة . ولا مراء أن الأفكار الخاصة بالباحث عما هو مرغوب وما هو غير مرغوب ، فى موضوع هذه الدراسة ، لابد أن تتدخل — إلى حد ما — فى طريقة معالجته لمادة البحث .

ولذلك فلا مناص للباحث الاقتصادى أن يجهد نفسه فى الفصل بين تحليله النظرى المحايد عما هو كائن فعلا وبين آرائه الشخصية عما يجب أن يكون . والتحليل النظرى هو دراسة إيجابية للاقتصادى ، بوصفه إقتصادياً . أما الآراء الشخصية التى قد يدمجها فى تحليله النظرى فهى دراسة غير إيجابية للاقتصادى ،

بوصفه اجتماعيا . كما أن الدراسة الأولى تتناول النظرية الاقتصادية .أما الدراسة الثانية فتتناول الرفاهية الاقتصادية .

٢ — الدقة فى البحث العلمى كعامل موضوعى

ولننتقل ، بعد ذلك ، إلى العامل الثانى من العاملين اللذين يحددان طبيعة الدراسة العلمية ، وهو العامل الموضوعى . ونعنى بذلك صفة المادة التى يتوافر الباحث على دراستها ، فإلى أى حد يمكن لمادة البحث أن تكون قادرة على إيراد تعميمات سليمة المبنى ،أو قوانين قابلة للتطبيق العام فى جميع الظروف ؟ وإلى أى حد يمكن للفروض والنتائج التى تحتويها هذه القوانين أن تكون قادرة على التعبير الكمى ؟

نحن نعرف أن مادة العلوم الطبيعية تقسم بصفة الدقة فى المعنى المتقدم ، فقد طورت هذه العلوم عدداً كبيراً من القوانين التى تتعلق،دائماً،بالقياس الكمى لمادة البحث ، وباكتشاف العلاقات التى يمكن التعبير عنها كمياً . ويتعلق نشاط العالم الطبيعى بثلاث مراحل ؛ إذ يبدأ ،أولا ، بمشاهدة مادته فى ظروف معينة — وهى ظروف يمكنه أن يخلقها فى المعمل — كدرجة الحرارة أو الضغط الجوى . ومن ثم فهو قادر على إيضاح الخصائص التى تتسم بها مادته ، ويصل إلى نتائج يؤيدها مباشرة برهان التجربة المعملية ، كأن يصل،مثلا،إلى أن حجم أى غاز مضروبا فى ضغطه يساوى،دائماً، كمية ثابتة.هذه هى ظاهرة طبيعية توضح علاقة ثابتة معينة بين حجم الغاز وضغطه . ولا يصل العالم الطبيعى إلى مثل هذه العلاقة إلا فى ضوء التجربة المعملية ، بمعنى أنه يعزل جميع المؤثرات الأخرى عن هذه الظاهرة — بأن يثبت درجة الحرارة مثلا — ثم يغير من حجم الغاز فى محاولات متكررة ، ليصل إلى نتائج هذا التغيير على ضغط هذا الغاز . أما المرحلة الثانية لنشاط العالم الطبيعى فهى إعادة فحص وقياس وتبويب الظاهرة الطبيعية التى عرفها من قبل. وأما المرحلة الثالثة،والأخيرة،فهى استخلاص

النتائج التجريبية ؛ لتصبح، بعد ذلك، مادة خاما لصنع القوانين الطبيعية ، على أن تخضع هذه القوانين للتجربة العملية مرة ثانية .

وفى ضوء ما تقدم يتضح ، فى جلاء ، أن قوانين العلوم الطبيعية تتسم بالدقة بوجه عام ، بمعنى أن النتائج التى تتضمنها هذه القوانين ستكون ، دائماً ، هى نفس النتائج ، إذا كانت الظروف التى تكتنف الظاهرة الطبيعية واحدة . ومع ذلك فهذه الطريقة التجريبية أو الاستقرائية يتعذر تطبيقها فى مجال البحث الاقتصادى، إذ ليس لدى الاقتصادى معمل يمكن أن يقوم فيه بالتجربة ، كما أن مادة دراسته دائمة التغير . وبعبارة أخرى فالصعوبة التى تكتنف الطريقة التجريبية فى البحث الاقتصادى هى أنه لا يمكن، قط، الوصول إلى نتائج سليمة قابلة للتعميم ؛ إذ مهما كانت هذه النتائج ، فهى، لا محالة ، مقيدة بوقت حدوثها ومكانه والظروف المحيطة بها . وما دامت هذه الظروف متعددة وعلاقاتها معقدة ، فمن المتعذر ، بوجه عام ، أن نذكر ، فى كثير من الدقة ، أياً من الأسباب العديدة الممكنة قد أدى ، فى الواقع ، إلى نتيجة معينة، بل ومن غير المحتمل أن نفس المجموعة من الظروف التاريخية ستتكرر دائماً على نفس الوتيرة .

ومع ذلك فإن وجود « العامل الإنسانى » فى الدراسة الإقتصادية لا يعنى أنها لا تتسم بالدقة التى تميز قوانين العلوم الطبيعية ، تلك العلوم التى يمكن فيها القياس الكمى بدقة كبيرة، إذ لو صيغت « قوانين » الاقتصاد صياغة سليمة، فقد لا تكون بمجرد تجميع لحالات خاصة من أحوال السبب والنتيجة ، بل يكون لها تطبيق عام، فى أى وقت معين، وعلى أية جماعة معينة. ومن ثم تستوفى الدراسة الاقتصادية الخاصية الرئيسية للعلم ، وهى أن قوانينها لابد أن تكون مشتقة من التجربة والمشاهدة ، دقيقة فى نتائجها ، عامة فى تطبيقاتها . وما دامت هذه هى قوانين أية دراسة ، فمن الممكن استخدام هذه القوانين فى التنبؤ بمجريات الأحداث فى المستقبل . والتنبؤ هو الخاصة الثانية للعلم .

ولكن إذا كان الاقتصاد علماً يتضمن قوانين دقيقة النتائج عامة التطبيق، فكيف يستخلص العالم الاقتصادى قوانينه هذه، إذا تعذر عليه اتباع الطريقة التجريبية ؟ هناك بعض المدارس الاقتصادية — كالمدرسة التاريخية مثلا — التى توحى بأنه، وإن كان العالم الاقتصادى عاجزاً عن القيام بالتجربة فى معمله الخاص كالعالم الطبيعى، إلا أنه يستطيع أن يجمع البيانات عن الظواهر الاقتصادية من واقع مشاهداته، وأن يمضى قدماً فى الكشف عما إذا كانت هذه البيانات تفصح عن سمات مشتركة أو علاقات متكررة . . . هذه، فى الواقع، هى الطريقة الاستقرائية فى البحث الاقتصادى وقد اتبعت هذه الطريقة، فعلا، فى الوصول إلى بعض القوانين الاقتصادية، كقانون انجل فى توزيع الإنفاق، وقانون باريتو فى تفاوت الدخول، وقانون مالتس فى السكان ومع ذلك فلا يمكن أن تدعى هذه القوانين درجة الدقة والتعميم التى يمكن أن تدعيها القوانين الطبيعية .

٣ — التجريد كأسلوب علمى فى البحث الاقتصادى

لابد، إذن، أن يلجأ الاقتصادى الى طريقة أخرى، فى البحث، أكثر جدوى، إذا كان لا يستطيع القيام بالتجربة . وهذه هى طريقة التجريد، اذ يمكن للاقتصادى — بموجب هذه الطريقة الذهنية — أن يتجرد من حقائق العالم الواقعى ويمضى فى دراسة حقيقة، أو حقيقتين، أو أكثر، بمعزل عن الحقائق الأخرى . وبعبارة أخرى، يفترض هذا الباحث الاقتصادى ثبات كل الحقائق الأخرى، بما ينطوى عليه هذا الافتراض من انعدام تأثيرها على الظاهرة موضوع البحث . ثم يمضى على أساس هذا التجريد النظرى فى البحث فى علاقة اقتصادية معينة، كالعلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما، وبين سعر هذه السلعة فى سوقها الخاص . ومن الواضح أن النتائج التى يحصل عليها الباحث الاقتصادى، بموجب هذه الطريقة، ستكون صحيحة، دائماً، طالما استخدم التحفظ المعروف فى الدراسة الاقتصادية بعبارة « مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها » . وإنما على شريطة أن

يتم اختيار الحقائق المعزولة اختياراً سليما ، وأن يكون الباب مفتوحاً للرجوع ، ثانية ، إلى تعقيدات العـالم الحقيق ؛ إذ أن هذه القوانين « المثالية » للاقتصاد لاتعبر إلا عن اتجاهات معينة يمكن توقعها فى ظل تأثير تلك العوامل التى أخذها الباحث الاقتصادى موضع الاعتبار وحدها ، مما يدعو إلى ضرورة تعديل هذه الاتجاهات فى عالم الحقيقة، وذلك بادماج كل العوامل الأخرىالتى أهملها التحليل التجريدى النظرى ، والتى تضمنتها العبارة المعروفة « مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها » . وغنى عن البيان أن الفروض والنتائج تـكوّن النظريةالاقتصادية، وأن الاقتصادى يستخلص النتـائج من واقع الفروض ، على أساس التسلسل المنطقى السليم ... وهذه هى الطريقة الاستنباطية فى البحث الاقتصادى . ولذلك يمكن القول : إن الدراسة الاقتصادية هى دراسة تطبيقية فى علم المنطق .

رأينا ، إذن،أن أية دراسة علمية منظمة لابد أن تتحدد على أساس عاملين ، أحدهما شخصى وهو الحيدة ، والآخر موضوعى وهو الدقة ، بما ينطوى عليه ذلك من عمومية تطبيق قوانين العلم ، وإمكان التنبؤ بأحداث المستقبل على هدى هذه القوانين . كمارأينا أن التجريد صفة من صفات العلم الاجتماعى الذى يدرس سلوك الإنسانفىشتى نواحيه،بما ينطوى عليه ذلك من اتباع الطريقة الاستنباطية والمنطقية فى الوصول إلى قوانين هذا العلم .

وفى ضوء ما تقدم يمكن النظر إلى الاقتصاد ــ كدراسة اجتماعية لنوع معين من السلوك الإنسانى ــ على أنه دراسة علمية منظمة تنطوى على عاملى الحيدة والدقة فى المعنى السابق ، وأن هذه الدراسة تسلك أحد سبيلين للوصول إلى قوانينها : الطريقة الاستنباطية ، والطريقة الاستقرائية .

اولا : الطريقة الاستنباطية

إذا استخدمالاقتصادى هذه الطريقة الاستنباطية ،فإنه يأخذ فروضاً أساسية عامة معينة على علاتها فى بداية البحث ، ثم يصل ، من واقع هـذه الفروض ،

بالتسلسل المنطق ، إلى فروض ونتائج أخرى ، يمكن تطبيقها فى وصف السلوك الإقتصادى للإنسان ، أو الاسترشاد بها فى تقرير سياسة معينة ، أو حل مشكلة اقتصادية معينة .

ثانيا : الطريقة الاستقرائية

أما الطريقة الاستقرائية فهى منطوية على محاولة الوصول إلى حقائق أساسية عامة عن طريق جمـــع وبحث وتبويب حقائق معينة . وكما أوضحنا ، فإن هذه الطريقة لا تقوم على مشاهدة التجربة المعملية ، كما هو الحال فى العلوم الطبيعية ، وإنما على مشاهدة الحقائق كما تسجلها الأحداث التاريخية للظواهر الاقتصادية . وبعبارة أخرى فلا تقوم هـذه الطريقة على تجارب المعمل ، وإنما على تجارب الماضى ، فيما يتعلق بالسلوك الاقتصادى .

وقد نشك فى أن أى علم يمـكن أن يحرز تقدماً ملحوظاً على أساس إحدى الطريقتين دون الأخرى . أما بالنسبة لعلم الاقتصاد بالذات ، فقد كان تقدمه فى المائتى سنة الأخيرة قائماً على المزج بين الطريقتين ، وإن بدا واضحاً فى فترات معينة بالذات ، أن الاهتمام كان مركزاً على إحدى الطريقتين دون الأخرى .

كانت المدرسة الـكلاسيكية — ومن أعلامها آدم سميث،ودافيد ريكاردو ، وجون استيوارت ميل، وتوماس روبرت مالتس — تمضى فى بحثها الاقتصادى على أساس الطريقة الإستنباطية ، إذ كانت نتائج هذه المدرسة،فى معظمها،تنبنى على تعميمات معينة ، كافتراض أن الإنسان يستلهم فى سلوكه وجه « المصلحة الذاتية » ، وأن حرية السلوك ، على أساس هذه المصلحة الذاتية ، تنتج أعظم الخير لأكبر عدد من الناس .

أما المدرسة التاريخية فقد قامت دعائمها ، كما قدمنـا ، على أساس الطريقة الاستقرائية فى البحث العلمى ، إذ كان اقتصاديو هـذه المدرسة — ومن بينهم شمولر وأضرابه من الاقتصاديين الألمان فى عصره — يبغضون استخدام السلسلة

الطويلة من التفكير الاستنباطى ، الذى كان عزيزاً على قلوب الريكارديين ومن شايعوهم من الكتاب الكلاسيك ؛ فقد أشار أقطاب المدرسة التاريخية إلى خطر الاعتماد على الفروض العامة التى قد تأتى غير كاملة ، أو التى قد تبرهن ، فيما بعد ، على أنها خاطئة . كما أكدوا أهمية الحقائق المشاهدة ، فعلا ، من واقع الأحداث الاقتصادية التاريخية . ومع ذلك فقد يمكن القول : إن الاقتصاد كاد يغدو دراسة وصفية على أيدى هؤلاء الكتاب التاريخيين ، ولم يعد تلك الدراسة المنطقية البحتة التى تميز علم الاقتصاد فى إطار العلم الحديث .

وعلى أية حال فإننا نجد أن بعض الاقتصاديين المحدثين يؤكد الناحية الاستنباطية فى البحث الاقتصادى ، وإن كان البعض الآخر ينزع إلى الناحية الاستقرائية . أما معظم الاقتصاديين فإنهم يمزجون الطريقتين تلافياً لمخاطر كل منهما . وهى المخاطر المتأصلة فى الفروض الأساسية التى تقوم عليها الطريقة الاستنباطية ، ومخاطر النقص فى الاشارة إلى الحقائق الهامة التى تقوم عليها الطريقة الاستقرائية فى البحث . ومع كل ذلك يوافق الكثيرون من الكتاب المحدثين على ما قرره جون مايناردكينز من أن « النظرية الاقتصادية لا تقدم مجموعة من النتائج المستقرة التى يمكن تطبيقها مباشرة على مسرح السياسة العملية... إنها طريقة وليست عقيدة ... جهاز عقلى وليست أداة فكرية تساعد حائزها على استخلاص النتائج الصحيحة ». ويعنى ذلك أن الاقتصاد أكثر من مجرد جمع القوانين التى قد نسترشد بها فى وصف السلوك الاقتصادى ، أو حل المشكلات العملية ، بل إنه جهاز علمى أو نظام ذهنى قائم على المنطق السليم . ولذلك إذا واجه الاقتصاديون الأوضاع الفعلية للحياة الاقتصادية المعقدة ، فلا يمكن استخدام هذا الجهاز العلمى وحده أو تطبيقه تطبيقاً مباشراً ، بل لا مناص لهؤلاء من أن يلجأوا إلى المعرفة العامة بالسلوك الإنسانى من شتى نواحيه . ومع أن هذه المعرفة غير دقيقة علمياً ، إلا أنها تساعد كثيراً فى تكوين آراء

شخصية سديدة حول هذا العالم الاقتصادى المعقد، وفى دقة التنبؤات عن مستقبل الأحداث الاقتصادية .

ومن هنا تبدو أهمية الدراسة الاقتصادية ، إذ أنها تقدم مجموعة من المبادىء أو الفروض والنتائج ، أو النظريات التى تأتى على وصف السلوك الاقتصادى فى مختلف النواحى ، فضلا عن استخدام هذه النظريات كإحدى الأدوات الفكرية التى تساعد على حل المشكلات الاقتصادية العملية .

٤ — علاقة الاقتصاد بالعلوم الاجتماعية الاخرى

أشرنا، فيما تقدم ، إلى أن الاقتصادى قد يلجأ إلى الاستعانة بالفروع الأخرى للمعرفة الإنسانية فى سبيل حل أية مشكلة من مشكلات الحياة الاقتصادية المعقدة. وإذ ينتهج الاقتصادى هذا السبيل، فإننا نجده يجمع بين التجريد النظرى البحت، الذى تقوم عليه الدراسة الاقتصادية، كأداة فكرية، وبين المعرفة بالشئون الإنسانية الأخرى ، فيجمع ، بذلك ، بين دوره ، كعالم اقتصادى ، وبين دوره كباحث اجتماعى وقد يسوقنا ذلك إلى البحث فى حقيقة العلاقة بين علم الاقتصاد وبين العلوم الأخرى . وفى صدد البحث فى حقيقة هذه العلاقة ، لا مناص من تجريد العالم الاقتصادى من كل صفة أخرى سوى أنه عالم اقتصادى لا يعنى إلا بمجال دراسته .

اولا : الاقتصاد وعلم الاخلاق

هنا لا يعنى الاقتصادى إلا مشكلة الندرة والاختيار بين الاستعمالات البديلة لوسائل إشباع الرغبات المتعددة المتنافسة ، فلا يعنى ، مثلا ، بما إذا كانت هذه الوسائل النادرة سلعا نافعة أو ضارة من الوجهة الصحية (المشروبات الروحية)، أو ما إذا كانت سلعا محرمة أو غير محرمة بمقتضى القانون (المواد المخدرة) ، أو ما إذا كانت دوافع السلوك الاقتصادى للفرد أو الجماعة تتفق أو تتنافى مع المبادىء الأخلاقية القويمة (كالجشع أو المخادعة أو الانتهازية فى عمليات المبادلة، أو الربا الفاحش فى عمليات الإقراض والاقتراض)، فهذا التمييز بين ما هو أخلاقى

وبين ما هو غير أخلاقى فى أى سلوك اقتصادى لا يدخل فى دائرة اختصاص العالم الاقتصادى . بل هو مجال دراسات اجتماعية أخرى . وبعبارة أخرى فالاقتصادى لا يعنى إلا بالسلعة بوصفها سلعة تشبع رغبة إنسانية معينة ، ومن ثم تحقق منفعة معينة لكل الأفراد الذين يستهلكون أو يستعملون هذه السلعة، بغض النظر عن طبيعة هذه الرغبة أو دوافعها . فقد يكون النبيذ ضاراً بالصحة مفسداً للأخلاق ، أو قد تكون المواد المخدرة باعثة على الانحلال الخلقى،أو قد يكون الربا أو الجشع أو الانتهازية مدعاة لايذاء كثير من أفراد الجماعة ، ومع ذلك فكل هذه النواحى الأخلاقية لا تهم الاقتصادى فى كثير أو قليل. ولا نعنى بذلك أنه لا يقيم وزناً لكل هذه النواحى الأخلاقية ، فى حد ذاتها ، بل كل ما نعنيه هو أن هذه الاعتبارات ، جميعها، لا تدخل فى دائرة اختصاصه الأصيل؛ فهو يترك مجال البحث فيها لغيره من الباحثين الاجتماعيين . وخلاصة القول أن ما يهم الاقتصادى — بوصفه اقتصادياً — هو البحث فى مختلف الطرق التى يمكن ، بموجبها ، استخدام الموارد أو الوسائل النادرة على أفضل صورة لتحقيق أهداف وغايات معينة ، طالما يتم اختيارها بمعرفة الجماعة . ولكنه لن يذكر شيئاً عما يجب اختياره من أهداف وغايات ، فهو اخصائى فى وسائل تحقيق الأهداف، لا فى اختيار هذه الأهداف.

ثانيا : الاقتصاد وعلم السياسة

وعلى هدى ما تقدم يمكن البحث فى علاقة الاقتصاد بعلم السياسة ، إذ لا يعنى السياسى إلا بالتنظيمات ومبادىء الحكم، وهو يدرس — من بين هذه المبادىء — الطريقة التى يمكن بموجبها وضع القرارات فيما يتعلق بالأهداف الأساسية للجماعة . لنفرض أن جماعة ما قد قررت أن تعلن الحرب على جماعة أخرى — كإعلان ألمانيا الحرب على الحلفاء عام ١٩٣٩ مثلا؛ فهذا الإعلان، فى حقيقته ، قرار سياسى وليس قرارا اقتصادياً ... هو قرار يرسم هدفاً معيناً

لجماعة معينة ، وإن كان يحمل فى طياته كثيراً من الحقائق والنتائج الاقتصادية الهامة . ومع ذلك فليس من مهام الاقتصادى أن يصدر مثل هذا القرار الأساسى كهدف من أهداف الجماعة . ولكن حالما يصدر هذا القرار ، فسيلبى الاقتصادى نداء السياسى ليسدى إليه النصح فى كيفية تحقيق هذا الهدف من الناحية الاقتصادية. وبعبارة أخرى فهو يوضح كيفية تعبئة موارد الجماعة فى سبيل المجهود الحربى ، وكيفية استخدام الأسلحة الاقتصادية المختلفة فى تحطيم القوى المعنوية للعدو . بل وربما يقدم الاقتصادى النصح قبل أن يصدر هذا القرار السياسى لتفسير الحقائق الاقتصادية الضمنية التى ينطوى عليها مثل هذا القرار .

ومع ذلك فقد يذهب الاقتصادى إلى أبعد من ذلك بكثير فى الحياة العملية؛ فهناك أهداف معينة يقبلها الأفراد عامة على أنها مرغوبة فى حد ذاتها عند أية مرحلة معينة فى تطور المجتمع . ولا غبار هنا فى أن يأخذ الاقتصادى هذه الأهداف على علاتها ، ويسلط عليها أدواته التحليلية المعروفة ؛ ليستخلص من ذلك الطريقة التى يمكن اتباعها فى سبيل تحقيق هذه الأهداف . ومن ذلك ، مثلا ، أن أخذ لورد بيفردج فكرة المحافظة على « التوظف الكامل » للأيدى العاملة ، فى المملكة المتحدة ، على أنه هدف من أهداف الدولة ، ثم بحث فى إمكانيات تحقيق هذا الهدف بحثاً مستفيضاً فى كتابه المنشور بعنوان : « التوظف الكامل في المجتمع الحر » . ومن ذلك ، أيضاً ، أن شاعت بين بعض الاقتصاديين العرب فكرة تشغيل الطاقات العاطلة ، والقضاء على البطالة المقنعة ، كضرورة أساسية فى تنمية الاقتصاد القومى ، وإن كانت هذه الضرورة تتضمن التضحية ، إلى حد ما ، بهدف آخر قد يفضل هذا الهدف فى مجتمع مختلف ، أو فى فترة تاريخية مختلفة لنفس المجتمع .

ثالثا : الاقتصاد وعلم النفس

ولا يعنى الاقتصادى بعلم النفس كدراسة اجتماعية أخرى تدرس المشاعر والأحاسيس الداخلية للفرد ، وكحافز يفسر سلوكه الخارجى العام ، إذ يأخذ الاقتصادى السلوك الخارجى للأفراد كما هو وعلى علاته ، فلا يبحث فيما يكمن وراء هذا السلوك من دوافع داخلية . فإذا ارتفع سعر الشاى ، مثلا ، فكل ما يمكن أن يستخلصه الاقتصادى من نتائج هو أن استهلاك الشاى سيهبط إلى حد معين مع كل ارتفاع معين فى سعره . وتبنى هذه النتيجة ، بطبيعة الحال ، على أساس الحقائق المشاهدة والمعرفة العامة برد الفعل الذى يحدثه ارتفاع سعر الشاى فى سلوك الأفراد كمستهلكين لهذه السلعة . أما حالاتهم النفسية عند ارتفاع السعر ، فلا اعتبار لها فى نظر الاقتصادى .

نخلص ، مما سبق ، إلى أن الاقتصادى لا يبحث فى فائدة أو ضرر أية سلعة اقتصادية من وجهة نظر الجماعة ، ولا فى اختيار أهدافها الأساسية ، ولا فى المشاعر والأحاسيس الداخلية لأفرادها بالنسبة إلى هذه السلع . هذه هى وظائف العالم الأخلاقى ، أو النفسانى ، أو السياسى . أما العالم الاقتصادى فهو محايد فى كل هذه النواحى ؛ فإذا أصدرت السلطات السياسية أى قرار على أسس غير اقتصادية ، فلا مفر من أن يتقبل الاقتصادى هذا القرار ، على أنه هدف من الأهداف التى لا دخل له فى اختيارها ، وإن كان له دوره الهام فى كيفية تحقيق هذا الهدف .

الفصل الرابع

النظرية الاقتصادية

وعند هذه المرحلة من التحليل ، يجدر بنا أن ننتقل إلى تقسيم علم الاقتصاد إلى أجزائه الثلاثة : الاقتصاد الوصفى ، والاقتصاد النظرى والاقتصاد التطبيقى، فالاقتصاد الوصفى يتناول جمع كل الحقائق الهامة حول موضوع اقتصادى معين، كصناعة التليفزيون فى الجمهورية العربية المتحدة ، مثلا ، أو النظام المصرفى أو الإصلاح الزراعى فى عهد الثورة . أما الاقتصاد النظرى — أو ما نسميه بالتحليل الاقتصادى أو النظرية الاقتصادية — فإنه يقدم وصفاً مبسطاً للطريقة التى يمكن، بموجبها ، أن يسير النظام الاقتصادى ، وللسمات الرئيسية لهذا النظام . وأما فى الاقتصاد التطبيقى فالعالم الاقتصادى يحاول استخدام هذا الإطار التحليلى العام الذى يقدمه الاقتصاد النظرى لتفسير أسباب ومغزى الأحداث التى يقررها ويسجلها الاقتصاد الوصفى .

١ — تقسيم المشكلات التى تتناولها النظرية الاقتصادية

وكما قدمنا فإن النظرية الاقتصادية تبنى على افتراضات معينة حول الاقتصاد الذى نرغب فى تحليله . وإذا استخدمنا التسلسل المنطق السليم ، فستفضى بنا هذه الافتراضات إلى نتائج معينة. ومن الملائم ، هنا ، أن نبحث ، أولا ، فى طريقة تقسيم المشكلات التى تتناولها النظرية الاقتصادية؛ فقد درج الاقتصاديون القدامى على تقسيم هذه المشكلات ، فى داخل الإطار العام للنظرية الاقتصادية ، إلى أربعة أقسام : الإنتاج، والتوزيع، والتبادل، والاستهلاك وقد يبدو ، لأول وهلة، أن هذا تقسيم منطق ؛ إذ أن الإنتاج يتناول وسائل الإشباع أو الموارد المحدودة

فى إنتاجها لمختلف السلع والخدمات . وأما التوزيع فهو يتناول طريقة توزيع الناتج على الأفراد الذين ساهموا فى إنتاجه . وأما التبادل فهو يتناول ذلك الجزء من النظرية الاقتصادية الذى يبحث فى تبادل السلع والخدمات فى الأسواق . وأخيراً فإن الاستهلاك يتناول البحث فى كيفية إنفاق الدخول للحصول على الإشباع المستمد من إستهلاك أو إستعمال السلع والخدمات .

غير أن الاقتصاديين المحدثين لا يوافقون على هذا التقسيم التقليدى للنظرية الاقتصادية ، إذ يعتبرونه تقسيما ملائما للتعريف القديم للاقتصاد ، كدراسة لإنتاج وتوزيع ومبادلة واستهلاك السلع المادية. أما وقد تخلينا عن هذا التعريف فليس ، ثمة ، من مبرر للتمسك بهذا التقسيم التقليدى . وفضلا عن ذلك فإن هذا التقسيم غير واقعى، إذ أن عملية إنتاج السلع، فى أية منشأة، لا بد أن تصحبها عملية توزيع قيمة الناتج على أصحاب الموارد التى تسهم فى إنتاج هذا الناتج. بل أكثر من هذا فإن هذا التوزيع لابد أن يتضمن ، فى نفس الوقت ،عملية مبادلة العوائد النقدية بالخدمات الإنتاجية فى أسواق الموارد . أما مشكلة الاستهلاك التى تتناول كيفية إنفاق الدخول ، أو العوائد النقدية ، للحصول على الإشباعات المختلفة فلا بد ، هى الأخرى ، أن ترتبط بعمليات مبادلة السلع بالعوائد ، أو الدخول النقدية ،فى أسواق السلع. ولذلك ينحو الاقتصاديون المحدثون إلى تقسيم النظرية الاقتصادية إلى قسمين رئيسيين:الأول : يتعلق بنظرية الاستهلاك ، أى بالطريقة التى يمكن، بموجبها ،تطبيق الوسائل المحدودة،أو استخدام الموارد النادرة ، لإشباع الرغبات . وأما الثانى : فيتعلق بنظرية الانتاج أى بالطريقة التى يمكن ، بموجبها،الحصول على هذه الموارد النادرة، وتخصيصها لإنتاج السلع والخدمات.

غير أننا سننحو فى هذا الكتاب نحواً آخر فى صدد هذا التقسيم ،إذ سنبدأ ، أولا ، بدراسة مشكلة التبادل ، أو ما نسميها نظرية السوق ، او نظرية العرض والطلب . ثم نعقب على ذلك بمشكلة الاستهلاك المرتبطة بها ، والنظريات

المفسرة لسلوك المستهلك الفردى . ثم نتناول بعد ذلك مشكلة الإنتاج ، والنظريات المفسرة لسلوك المنشأة . وبذلك نستكمل نظرية القيمة بأجزائها الثلاثة الرئيسية. أما نظرية التوزيع فهى لا تعدو أن تكون تطبيقاً لنظرية العرض والطلب فى تفسير قيمة الخدمات الإنتاجية . ولذلك فإن الاقتصاديين ينظرون إلى نظرية التوزيع على أنها امتداد لنظرية القيمة فى مجال تقييم هذه الخدمات الإنتاجية ، ونعنى بها الخدمات المشتقة من عوامل الإنتاج الأربعة : الأرض، والعمل ، ورأس المال ، والتنظيم .

ولا يعنى ذلك اننا نتمسك فى خطة البحث هنا بالتقسيم التقليدى ، أو أننا نعتبره متمشياً مع الحياة الاقتصادية المشاهدة ولكننا قد انتهجنا هذه الخطة ، فى البحث ، لتبسيط عرض وشرح النظرية الاقتصادية ، فى مختلف صورها ، سواء فى مجال التبادل ، أو الاستهلاك ، أو الانتاج ، أو التوزيع .

٢ — الفروض الاساسية للنظرية الاقتصادية

وقبل ان نبدأ دراسة أى مشكلة من مشكلات النظرية الاقتصادية ، لابد أن نتناول ، أولا ، ما تتضمنه من فروض أساسية ثلاثة :

اولا : الرشد الاقتصادى ومبدأ الحد الاقصى

عندما يناقش الاقتصادى سلوك المستهلكين ، فإنه يفترض أنهم يسلكون سلوكا رشيداً ، بمعنى أنهم يحاولون الحصول على أقصى إشباع ممكن فى إنفاق دخولهم النقدية على شراء مختلف السلع والخدمات . ولذلك فهم يفاضلون بين هذه السلع ، ويختارون من بينها تلك المجموعة التى تحقق لهم أقصى الإشباع .

وعندما يناقش الاقتصادى سلوك المنظمين ، فإنه يفترض ، أيضاً ، أنهم يسلكون سلوكا رشيداً ، طالما كان هدفهم الرئيسى من نشاطهم، فى ميدان الاعمال، هو الحصول على أقصى قدر من الأرباح. وغالباً ما يسمى هذا السلوك الافتراضى- من جانب المستهلكين فى تطلعهم للحصول على أقصى الإشباع ، ومن جانب

المنظمين فى تطلعهم للحصول على أقصى الأرباح — بمبدأ « الرشد الاقتصادى »، أو مبدأ « الحد الأقصى » .

ثانيا : الظروف الطبيعية للمجتمع

وتتناول هذه الفروض النواحى البيولوجية ، والجغرافية ، والمناخية ، لبيئة المجتمع الذى يعيش فيه المنظمون والمستهلكون . وقد تكون هـذه الفروض ضمنية فى أغلب الأحيان . ومع ذلك فلا بد من تأكد أن النظرية الاقتصادية لا تتطلب أى أمر مستحيل من الناحية الطبيعية ؛ إذ عندما يناقش الاقتصادى مشكلات الزراعة ، مثلا ، فلا مناص من أن يقبل الحقيقة المنطوية على أن وقت الحصاد لا تحدده إلا الطبيعة . كذلك فإن الاقتصادى لا بد أن يأخذ فى إعتباره أن العامل يحتاج إلى قدر معين من الراحة كل يوم ، وقدر من العطلة والفراغ فى نهاية كل أسبوع ، وأن الظروف التكنولوجية فى الإنتاج تحول دون أن يكون الناتج من السلع والخدمات غير محدود الكمية ، أو غير عرضة لتزايد النفقات فى بعض مراحل الإنتاج ، وتناقصها فى مراحل أخرى .

وهذا ، كله ، يؤدى بنا إلى الافتراض الأساسى الذى ينسج التحليل الاقتصادى خيوطه حول عالمنا الطبيعى . . . افتراض ندرة الموارد والسلع كخاصية تثير المشكلة الاقتصادية من أساسها ؛ إذ لو لم تكن ، ثمة ، ندرة نسبية للموارد والسلع ، لما دعت الحاجة إلى قيام نظام اقتصادى ، بل لما كان هناك أى مبرر لدراسة علم الاقتصاد .

ثالثا : الاطار الاجتماعى

وأخيراً يفترض الاقتصادى أن المجتمع الذى يعيش المنظمون والمستهلكون فى كنفه ؛ ويمارسون فيه وجوه نشاطهم المختلفة ، هو مجتمع ذو نظام سياسى واقتصادى مستقر نسبياً، وأن أفراد هذا المجتمع يمارسون نشاطهم فى ظل القانون والعرف والعادات ؛ إذ يفترض الاقتصادى ، مثلا ، أن الأفراد لا يكتسبون

عيشهم من السلب والنهب أو الاتجار فى السلع المحرمة قانوناً ، بل عن طريق تبادل السلع بالنقود، وخدمة العمل بالأجور، وخدمة الأرض بالريع ، وخدمة رأس المال بالفائدة ، وخدمة التنظيم بالربح

وأخيراً فإننا سنستخدم كثيراً فكرة السوق كتنظيم اقتصادى أساسى فى المجتمع . ونعنى « بالسوق » ، فى التحليل الاقتصادى ، « أى تنظيم يتم بمقتضاه الاتصال الوثيق بين المشترين والبائعين لسلعة ما كما يتم تحديد سعر هذه السلعة فى هذا السوق نتيجة تفاعل قوى الطلب الكلى من جانب المشترين ، وقوى العرض الكلى من جانب البائعين. ولذلك فإننا سنفترض أن ثمة أسواقا عديدة، ولكل سلعة سوقها الخاص

٣ – خطة البحث

وفى ضوء ما تقدم فإننا قد نستشف ، الآن ، خطة البحث فى هذا الكتاب ، إذ أننا بدأنا بمقدمة أولية فى علم الاقتصاد تكشف عن جوهر المشكلة الاقتصادية، والحدود التى تفصل بين الدراسة الاقتصادية وبين الدراسات الاجتماعية الأخرى، وطرق البحث العلمى ، وطبيعة النظرية الاقتصادية فى مختلف صورها ومجالاتها، والفروض الأساسية التى تنبنى عليها .

ثم نعرج — بعد عرض هذه المقدمة — إلى الباب الثانى من هذا الكتاب ، وهو يتناول شرح المفاهيم الاقتصادية لظاهرة الإنتاج ، ثم عرض عناصر الانتاج المختلفة ، وتحليل سمات كل عنصر منها وخصائصه المتميزة ، وما يرتبط به من مشكلات فى واقع الحياة العملية .

وأما الابواب الأربعة التالية التي يضمها الجزء الثاني من الكتاب ، فأنها تتناول النظريات الاقتصادية المختلفة التي تندرج جميعها تحت اسم «نظرية القيمة» ، فالباب الثالث يتناول نظرية الطلب والعرض كصورة من صور التوازن الجزئي في الاقتصاد القومي ، والباب الرابع يتناول نظرية سلوك المستهلك ، أي النظرية التي تفسر سلوك الوحدة الاستهلاكية في المجتمع الاقتصادي . وهذا مما يميز ، لأغراض التحليل ، بين الطلب الفردي للمستهلك وبين الطلب الكلي في السوق . وأما الباب الخامس فيتناول نظرية المنشأة ، أي النظرية التي تفسر سلوك الوحدة الإنتاجية في المجتمع الاقتصادي . وهذا ، بدوره ، مما يميز — لأغراض التحليل — بين العرض الفردي للمنشأة وبين العرض الكلي في السوق. وأخيراً فإن الباب السادس يتناول نظرية التوزيع ، أي توزيع قيمة الناتج القومي على الأفراد في صورة عوائد أو دخول نقدية على اعتبار أن نظرية التوزيع جزء متمم لنظرية القيمة .

الباب الثانى

عناصر الإنتاج

الفصل الخامس

الإنتاج

لو أننا ألقينا نظرة فاحصة على أى مجتمع اقتصادى ،لوجدنا أنه يحفل بمختلف السلع التى تتدفق ، دوريا ، إلى الأسواق وهنا قد يتبادر إلى الذهن السؤال عما هى القوى التى تعمل عملها فى تحديد كمية كل سلعة من هذه السلع ؟ وعما هى القوى التى تعمل على تحويرها .أو إدخال التحسينات عليها، بما يضيف إلى استعمالاتها استعمالات جديدة . أو بما يضفى عليها منافع جديدة ؟وعما هى القوى التى تعمل على زيادة كمية كل سلعة أو نقصانها ؟

لو استثنينا السلع التى وهبتنا بها الطبيعة ، لأمكن القول : إن جميع السلع لابد أن تمر بمرحلة الإنتاج ، وأنه لا يمكن إدخال التحسينات فى أية سلعة إلا باتباع أساليب فنية حديدة فى الإنتاج . ولا يمكن زيادة أو نقص الكمية الإجمالية من كل سلعة فى المجتمع الاقتصادى إلا بزيادة أو نقص حجم إنتاج هذه السلعة .

١ — العلاقة الثلاثية : الانتاج والاستهلاك ومستوى المعيشة

ويقبل الكثيرون على دراسة علم الاقتصاد بغية التعرف على أسباب الفقر والوسائل الكفيلة بالقضاء عليه أو تخفيف حدته على الأقل . ولذلك يجمع الكتاب الاقتصاديون على أنه ينبغى أن يكون الهدف الرئيسى للسياسة الاقتصادية هو رفع مستوى المعيشة . بيد أن هذا المستوى ، بالنسبة للفرد ، يقاس بكمية السلع والخدمات التى يستهلكها فى فترة زمنية معينة . فإذا ذكرنا أن أسرة ما فقيرة ، فإن هذا يعنى أنها تعانى من النقص فيما تستهلكه من حاجيات الحياة ،

من السلع التى تشبع رغبتها فى الطعام والشراب والملبس والمسكن وما إلى ذلك. ومع أننا نسلم بأن الفقر مسألة نسبية ، فإننا ، مع ذلك، قد نتساءل عن الأسباب التى تدعو إلى أن يعانى ، من الفقر ، السواد الأعظم من الناس فى كثير من المجتمعات ، وبخاصة فى عالمنا الشرقى . أو بعبارة أخرى فقد نتساءل : لماذا لايتوافر ، فى المجتمع ، القدر الكافى من مختلف السلع الاستهلاكية التى ترد غائلة الفقر عن أفراده ، وتحفظ عليهم الحد الأدنى لمستوى المعيشة ؟ والإجابة عن هذا التساؤل ، أو ذاك ، تتلخص فى أن حجم الإنتاج ليس هو الحجم الملائم، إذ أن السلع الاستهلاكية لاتتوافر تلقائياً فى المجتمع ، بل أنه لابد من إنتاجها ابتداء . ومن ثم فمستوى الاستهلاك فى المجتمع، يتحدد بكمية الإنتاج ، بمعنى أن أية زيادة فى الاستهلاك لابد أن تسبقها زيادة مناظرة فى الإنتاج .

ورب معترض يقول : إن الفقر مرده إلى سوء توزيع الناتج القومى من مختلف السلع والخدمات على أفراد المجتمع، وأنه ، لتجنب الفقر ، ينبغى توزيع هذا الناتج توزيعاً عادلا ؛ بفرض الضرائب على الأغنياء لصالح الفقراء ، أو بإعادة توزيع ملكية الثروة القومية مثلا . بيد أن المجتمعات ، بأشكالها المختلفة ، لاتعوّل كثيراً على طريقة إعادة التوزيع ؛ لأنها لاترفع مستوى المعيشة إلا قليلا . والواقع أن مستوى المعيشة يتحدد أساسا بعاملين ؛ هما حجم الإنتاج ، (أى كمية السلع والخدمات التى ينتجها المجتمع فى فترة معينة) ، وكثافة السكان . ولو تساءلنا عن السبب الحقيقى لارتفاع مستوى المعيشة فى الولايات المتحدة عنه فى الهند مثلا ، لأدركنا أنه ينطوى على أن الزيادة المطردة فى حجم الإنتاج بالولايات المتحدة تفوق كثيراً الزيادة المطردة فى عدد السكان بها .

ومن هنا ندرك أن الإنتاج يحدد مستوى الاستهلاك ، وأن هذا يحدد ، بدوره، مستوى المعيشة ... هذه العلاقة الثلاثية لابد أن تؤخذ فى الاعتبار عند دراسة نظرية الإنتاج . كما أن هذه العلاقة توحى بأن أية محاولة لرفع المستوى المعيشى فى أى مجتمع اقتصادى لابد أن تتضمن محاولة زيادة الإنتاج .

٢ – العلاقة بين الانتاج والادخار والاستثمار

بيد أن زيادة الإنتاج تتطلب زيادة الاستثمار ، بما تتضمنه من خلق الموارد الجديدة للقوة المحركة ، وإقامة المصانع والوحدات الإنتاجية ، واستغلال الموارد الطبيعية . وفى الدول الصناعية المتقدمة يمكن الحصول على الأموال اللازمة للاستثمار الرأسمالى عن طريق المدخرات . وهى لاتعدو أن تكون الأموال التى يستقطعها الأفراد من دخولهم ، ولا يوجهونها للإنفاق على الاستهلاك . وكلما كانت دخول الأفراد كبيرة ، زاد حجم المدخرات ، وزاد بالتالى ، ما يمكن للاقتصاد القومى أن يوجهه للاستثمار .

وبينما نجد فى الدول المتقدمة أن عمليات الادخار والاستثمار قد تصل الى نسبة كبيرة من الدخل القومى تتراوح بين ١٠ ٪ و ٢٠ ٪ ، إذا بنا نجد أن القدرة الادخارية فى الدول المتخلفة ، تتراوح بين ٢ ٪ و ٥ ٪ فقط . ومن ثم يتعذر على هذه الدول أن تجد ، فى مدخراتها القومية ، ما يكفى احتياجات الاستثمار الرأسمالى الموجه لزيادة الإنتاج ولا غرو فحيث يعيش الناس فى هذه الدول عيشة الكفاف ، فإنهم لايجدون إلا النذر اليسير مما يفيض عن استهلاكهم لتوجيهه للادخار والاستثمار أو تكوين رأس المال . وتزداد الاحوال سوءاً ، كلما زاد عدد السكان ، وانخفض متوسط الدخل ، وضعفت القدرة الادخارية . ولهذه الأسباب إذا أرادت الدول المتخلفة أن تنهض باقتصادياتها القومية ، وتسهم فى الاستثمار الرأسمالى ، بغية زيادة الإنتاج ، فلن تجد مفراً من الحصول على المعرفة الفنية من الدول الاخرى ، وعلى المدخرات الأجنبية فى صورة منح أو قروض . ولا تلتزم الدول المستوردة لرأس المال فى صورة منح برد قيمتها ، أما القروض فلا بد من رد قيمتها ثانية الى الدول المصدرة لرأس المال ، بالإضافة الى الفائدة المستحقة عنها . فإن تراخت فى الوفاء بالتزامها ، فستجد صعوبة كبيرة ، بعد ذلك ، فى الاقتراض من الخارج واذا استخدمت الدول المتخلفة هذه

المدخرات المقترضة فى عمليات الاستثمار ، وبدأت دخولها القومية فى الزيادة المطردة ، فيمكنها أن تدخر من دخولها المتزايدة ، وأن توجه هذه المدخرات للتوسع الاقتصادى .

٣ — معنى الانتاج

وينصرف معنى الإنتاج إلى إشباع الرغبات ، فإنك اذا أخذت قطعة من الخشب ، وحورتها الى ألواح وقوائم ذات مقاييس مختلفة ، ثم صنعت منها مائدة للطعام ، فإن هذا العمل يعتبر عملا انتاجياً فى المعنى الاقتصادى ، اذ أنه ينطوى على تحويل مادة خام — وهى الخشب — إلى سلعة نافعة تشبع رغبة الإنسان فى إحدى نواحى الاستهلاك . ومن ثم يمكن تعريف الإنتاج بأنه « خلق المنفعة فى شكل سلعة اقتصادية » ، ويوحى هذا التعريف بأن الإنسان لا يخلق المادة من العدم ، ولا يمكن له إنتاج السلع من لاشىء . وإنما كل ما يستطيع أن يفعله هو أن يتناول الموارد الطبيعية بالتحوير والتبديل ، ليجعلها أكثر صلاحية لإشباع الرغبات الإنسانية .

ويجب ألا يغرب عن البال أن خلق المنفعة لا ينصرف إلى التعديلات الشكلية فى المادة الأولية أو المورد الطبيعى فحسب ، بل أن هذه التعديلات قد تكون مكانية أو زمنية ، وتجرى جميعها فى سلسلة متصلة من العمليات ، تضيف كل عملية منها منفعة جديدة إلى السلعة ، حتى تصل إلى يد المستهلك النهائى . فالمزارع الذى يهيىء الأرض ويحرثها ، ويلقى بذور القطن فى أحواضها ، فتستمد هذه البذور حياتها من الأرض والهواء ، وتنمو وتزدهر ، حتى تصبح محصولا من القطن — إنما يخلق منفعة شكلية بتحوير البذور إلى قطن خام .

كما أن الغزال الذى يحيل القطن الخام الى خيوط من الغزل فى المصنع ، انما يضيف منفعة شكلية أخرى ، وتستكمل عمليات خلق المنفعة الشكلية حلقاتها فى مصنع النسيج الذى يحيل فيه النساج خيوط الغزل إلى منسوجات قطنية . ولكن هل تقف عمليات الإنتاج عند هذا الحد ؟ أو بعبارة أخرى : هل

يقف الإنتاج عند حد تحوير بذور القطن إلى خام ، ثم إلى غزل ، ثم إلى منسوجات ؟ .

هناك عمليات أخرى عديدة لابد من القيام بها إلى أن تصل المنسوجات إلى يد المستهلك فى صورة منتج نهائى يصلح لإشباع رغبة الإنسان فى الملبس .

لا بد من نقل المنسوجات من مركز الانتاج الى مركز الاستهلاك . ولذلك فإن أمين النقل الذي يجري عملية نقل هذه المنسوجات من مركز الانتاج إلى مركز الاستهلاك إنما يسهم في عملية الإنتاج بتقديم خدمة النقل ، أي نقل السلعة من مكان إلى مكان ، وهذه الخدمة ، بدورها ، تمثل منفعة مكانية ، وخلق هذه المنفعة يمثل حلقة ثانية مكملة للحلقة الأولى في الإنتـــاج ، وهي خلق المنفعة الشكلية .

ولو كان إنتاج المنسوجات القطنية قد تم قبل حلول أشهر الصيف بفترة ، وعمدت مصانع النسيج إلى تخزينها ، وتحمل نفقات هذا التخزين ، لكان ذلك منطويا ، فى الحقيقة ، على نقل السلعة من زمان الى زمان . وهذه الخدمة تمثل منفعة زمنية ، وخلق هذه المنفعة يمثل حلقة أخرى من حلقات الإنتاج .

ولكن لو أن المزارع والغزال والنساج قد قاموا جميعاً بدرهم فى خلق المنفعة الشكلية ، بتحوير البذور إلى قطن خام ، ثم بتحويل القطن الى خيوط من الغزل ، ثم بتحويل خيوط الغزل الى منسوجات ، وقامت المصانع باستكمال عملية الإنتاج وذلك بتخزين هذه المنسوجات وإضفاء منفعة زمنية على المنفعة الشكلية ، وقام أمين النقل بإضفاء منفعة مكانية على كل من المنفعة الشكلية والمنفعة الزمنية. فما دور تاجر الجملة وتاجر التجزئة؟ هل يضيفان شيئاً الى عمليات الإنتاج ؟ أو بعبارة أخرى : ما المنفعة الاقتصادية التى تعود على المجتمـــع من كل منهما كوسيط بين المنتج من جانب وبين المستهلك من جانب آخر ؟

نحن نعلم أن تاجر الجملة وسيط بين تاجر التجزئة وبين المستهلك، فماذا يسهم به كل من التاجرين فى عملية الإنتاج ؟ إن كلا منهما يقدم خدمة معينة ، هى ، بطبيعتها ، جزء لا يتجزأ من عملية الإنتاج . بل هى الحلقة الأخيرة من حلقاته . وهذه الخدمة هى ما تعرف ، فى التحليل الاقتصادى ، باسم خدمة التوزيع . وهى تتضمن عرض السلعة ، فى المتجر ، فى الوقت والمكان والشكل الملائم . وهى ، بهذه المثابة ، تخلق منفعة الامتلاك ؛ لأنها تساعد على نقل ملكية السلعة (أى شرائها) من المنتج أو التاجر إلى المستهلك .

وما دمنا قد عددنا أنواع المنافع التى يخلقها الانتاج ، فقد ينصرف الذهن إلى أن الإنتاج لا يعنى إلا الإنتاج المادى، أى إنتاج السلع التى لها كيان مادى. غير أن الإنتاج لا يشمل وجوه النشاط التى تزيد من منفعة السلع المادية فحسب ، بل يشمل ، أيضا ، السلع اللامادية كذلك ؛ كالخدمات التى يقوم بها الأطباء والمحامون والمهندسون والمحاسبون وأساتذة الجامعات ومن عداهم من أصحاب المهن الحرة ، ما داموا يقومون بإشباع حاجة من حاجات المجتمع ، ويحصلون على أجر فى سبيل ذلك . ومن الواضح أن دفع الأجر نظير الخدمات التى يسديها هؤلاء الى أفراد المجتمع إنما يعنى أن عملهم يشبع حاجات المستهلكين. وكل ما يشبع حاجة فهو نافع . وكل عمل نافع يعتبر انتاجاً ؛ لأن الإنتاج ، كما قدمنا ، هو خلق المنفعة — بمختلف أشكالها — أو زيادتها . أما منفعة هذه الخدمات فتسمى « منفعة الخدمات الشخصية » تمييزاً لها عن الأنواع الأخرى من المنافع التى ترتبط بالإنتاج المادى .

وفى ضوء ما تقدم فالفيصل بين ما يمكن اعتباره إنتاجاً وبين ما لا يمكن اعتباره إنتاجاً ، فى المعنى الاقتصادى ، هو ما إذا كان الناتج المادى أو اللامادى ذا قيمة سوقية أو لا . وما دام المجتمع يقدر سلعة أو خدمة ما بثمن معين ، فهى إنتاج ذو منفعة . وتقاس درجة المنفعة بالثمن الذى يقبل الأفراد دفعه فى سبيل

حصولهم على سلعة أو خدمة ما . وتبعاً لذلك يمكن أن نستبعد الخدمات التى تؤدى فى نطاق الأسرة من عداد الأعمال المنتجة ؛ فهذه الأعمال لا يدفع عنها أجر أو ثمن فى مقابل أدائها . وتبعاً لذلك ، أيضاً ، يمكن اعتبار المشتغلين بالخدمات العامة ، كالموظفين الحكوميين ، فى عداد الأفراد الذين يؤدون الخدمات الشخصية المباشرة .

وفى ضوء التحليل السابق يمكن أن نقسم المنافع المختلفة التى يؤدى الإنتاج إلى خلقها أو زيادتها إلى خمسة أنواع :

١ — المنفعة الشكلية، وهى المنفعة المستمدة من تحوير المواد الاولية ، أى إدماجها مع بعضها البعض ، لتتشكل من هذا الاندماج سلعة معينة فى صورة ملائمة لأغراض الاستهلاك النهائى .

٢ — المنفعة المكانية ،وهى المنفعة التى تخلقها الصناعات المختصة بنقل السلع من مكان إنتاجها الى مكان استهلاكها ، أو من هذا المكان إلى مكان آخر .

٣ — المنفعة الزمنية ، وهى المنفعة المستمدة من وجود السلعة فى الوقت الذى يرغب فيه المشترون أو المستهلكون فى الحصول عليها ؛ ومن أبرز الامثلة على ذلك طوابع البريد القديمة والتحف الأثرية والعاديات وصور الرسامين القدامى .

٤ — منفعة الخدمات الشخصية، وهى المنفعة المستمدة من الإنتاج اللامادى ، أى الإنتاج الذى يشبع حاجات الإنسان عن طريق الخدمات المباشرة، كخدمات الفنانين وأصحاب المهن الحرة ، او الخدمات العامة فى نطاق التعليم أو الامن أو الدفاع أو الصحة العامة ، أو الخدمات الاجتماعيه، أو ما عداها من الخدمات التى يؤديها الموظفون للجمهور عامة .

٥ — منفعة الامتلاك، وهى المنفعة المستمدة من خدمات الوسطاء بين المنتج والمستهلك فى صدد توزيع السلع وهى الخدمات التى تساعد على نقل ملكيتها،

إلى المستهلك النهائى ، بحسن عرض السلعة فى الشكل الملائم والمكان الملائم والوقت الملائم. ومن الأمثلة على هذا النوع من المنفعة خدمات التجار فى أسواق الجملة وأسواق التجزئة .

٤ — قياس حجم الناتج

يمكن تعريف حجم الناتج بأنه « كمية السلع والخدمات المنتجة خلال فترة زمنية معينة » . وعادة ما تكون الفترة التى نختارها لقياس الناتج هى فترة العام. وهى فترة مناسبة ، نظراً لأن كمية الإنتاج من السلع والخدمات تختلف من موسم إلى آخر ، وبخاصة أن بعض المحاصيل الزراعية الهامة لا تُجنى أو تُحصد إلا مرة واحدة فى كل عام ، كمحصول القطن أو القمح مثلا . فإذا حدث وكان ماتصدره الدولة يشتمل على جزء كبير من محصول معين ، فإن هذه الكمية تزداد خلال الأشهر التى تلى موسم الجنى أو الحصاد عنها فى الأشهر الأخرى ، وإن كان هذا الاختلاف يتوقف على مقدار المخزون لدى الدول المستوردة للمحصول بقدر ما يتوقف على مقدار ماتنتجه الدولة المصدرة له .

وقد يتبادر إلى الذهن ، لأول وهلة ، أنه ما دام الناتج من السلع والخدمات الاستهلاكية هو ، وحده ، الذى يؤثر ، مباشرة، فى مستوى المعيشة ، وبالتالى فى الرفاهية الاقتصادية للفرد والجماعة ، فلماذا لا يوجه المجتمع جميع موارده لإنتاج هذه السلع ؟ والإجابة عن ذلك منطوية على أن أنواعاً أخرى من السلع ، كالعدد والآلات والمبانى والمواد الأولية والمواد نصف المصنوعة — وهى ما تسمى بالسلع الرأسمالية — ضرورية لإنتاج السلع الاستهلاكية . ولذلك ينبغى أن يتضمن حجم الناتج جميع أنواع السلع والخدمات التى ينتجها المجتمع فى فترة زمنية معينة ، هى عادة فترة العام كما قدمنا .

وإذا كان المجتمع ينتج كميات كبيرة من مجموعة كبيرة من السلع والخدمات، فكيف يمكن جمعها للوصول إلى رقم موحد يتسنى بموجبه مقارنة حجم الإنتاج

من عام إلى آخر ، ما دامت مفردات هذه المجموعة غير متجانسة ؟ . . . ليس هناك من سبيل للوصول إلى هذا الرقم إلا بجمع القيم النقدية للكميات المنتجة من كل سلعة أو خدمة خلال فترة العام . ومن الجلى أن القيمة النقدية للكمية الإجمالية المنتجة من أية سلعة أو خدمة هى حاصل ضرب هذه الكمية فى سعر السلعة أو الخدمة . غير أن تقدير قيمة الناتج الكلى من السلع والخدمات ، أو ما يسميه الاقتصاديون « بالناتج القومى » ، يرتطم ببعض الصعوبات التى يمكن أن نجملها فيما يلى :

اولا : عزل التغيرات فى مستوى الاسعار

قد تكون قيمة الناتج القومى سنة ١٩٦٥ مرتفعة عنها سنة ١٩٦٠ ، لا لأن الكميات المنتجة من السلع والخدمات قد زادت ، بل لأن الأسعار قد ارتفعت سنة ١٩٦٥ عنها سنة ١٩٦٠ . وبعبارة أخرى فقد ترتفع قيمة الناتج لا لشيء إلا لأن أسعار السلع والخدمات قد ارتفعت عن ذى قبل ، رغم ثبات حجم الإنتاج أو انخفاضه. ولذلك فلا بد من عزل التغيرات فى الأسعار للوصول إلى التغير الحقيقى فى حجم الناتج القومى .

ومن هنا يمكن اتخاذ الأسعار السائدة فى سنة معينة كأساس لتقدير قيمة الناتج . فلو اتخذنا سنة ١٩٧٠ مثلاً ، سنة الأساس ، وكان سعر برميل البترول هو ثلاثة دولارات سنة ١٩٧٠ مثلاً ، فإن كل برميل تم إنتاجه سنة ١٩٧٥ لا بد أن يقيَّم بثلاثة دولارات ، مهما بلغ السعر الفعلي للبترول من الارتفاع أو الانخفاض في السنة الأخيرة. وينطبق ذلك ، أيضاً ، على كل سلعة أو خدمة أخرى تدخل ضمن الناتج القومي لسنة ١٩٧٥ . وبعبارة أخرى فلا بد من تقدير قيمة الناتج القومي سنة ١٩٧٥ ، لا على أساس الأسعار السائدة سنة المقارنة وهي سنة ١٩٧٥ ، بل على أساس الأسعار السائدة سنة الأساس وهي سنة ١٩٧٠ ، وذلك بضرب كمية كل سلعة أو خدمة منتجة سنة ١٩٧٥ في سعرها سنة ١٩٧٠ .

وللتدليل على أهمية عزل التقلبات في مستوى الأسعار ، نفرض أن الكمية المنتجة من البترول قد بلغت ٤ آلاف مليون برميل سنة الأساس، وسعرالبرميل ٣ دولارات، وبالتالي بلغت قيمة الناتج من البترول في تلك السنة ١٢ الفمليون برميل من الدولارات ، في حين أن الكمية المنتجة من البترول قد بلغت ٢٠٠٠ مليون برميل سنة المقارنة ، وسعر البرميل ٦ دولارات ، وبالتالي بلغت قيمة الناتج من البترول في تلك السنة ١٢ ألف مليون من الدولارات إن هذا يعني ، بوضوح ، أنه رغم انخفاض الكمية المنتجة من البترول سنة المقارنة عنها سنة الأساس ،إلا ان ارتفاع سعر البترول سنة المقارنة عنه سنة الأساس، قد عوّض الانخفاض في الكمية المنتجة منه ، مما دعا إلى ثبات قيمة الناتج رغم انخفاض كميته . وعلى ذلك لا يمكن أن نستدل على التغيرات في حجم الناتـــج من أية سلعة بالتغيرات في قيمتها ، إلا إذا عزلنا التغيرات في سعر هذه السلعة،وبالتالي لا يمكن أن نستدل على التغيرات في حجم الناتج من جميـع السلع والخدمات ، أي الناتج القومي ، إلا إذا عزلنا التغيرات في مستوى الأسعار عامة .

ثانيا : تجنب التـكرار فى تقدير قيمة الناتج القومى

ومن الضرورى ، أيضاً، تجنب التـكرار فى تقدير قيمة الناتج القومى ،فالمواد الاولية تمر بمراحل إنتاجية مختلفة ، قبل أن تصبح السلعة فى شـكلها النهائى ، سلعة تامة الصنع . ولو ضربنا مثلا بصناعة الخبز ، فإن العملية الإنتاجيـــة تبدأ بإنتاج القمح ، ثم تتلوها عملية إنتاجية أخرى، تبدأ من حيث تنتهى العملية الاولى ، حيث يتم تحويل القمح إلى دقيق ، وتنتهى مراحل الإنتاج بتحويل الدقيق إلى خبز . ولو أخذنا كل عملية على حدة ، لاتضح أن :

ثمن القمح (٤٠ وحدة نقود)

= تـكاليف عوامل الإنتاج التى ساهمت فى إنتاج القمح (٤٠ وحدة نقود).

محل الآلات والمعدات والأصول الثابتة القديمة التى بليت، وأصبحت غير صالحة للاستعمال ، فإن هذا يتضمن نقصا ملحوظاً فى « رأس المال » فى المجتمع . ولما كان رأس المال — ممثلا فى السلع الإنتاجية — يسهم فى إنتاج السلع الاستهلاكية ، فإن أى نقص فى مقداره سيفضى ، لا محالة ، إلى النقص فى حجم الناتج من هذه السلع ، وبالتالى فى حجم الناتج الكلى .

ثمن الدقيق (٦٠ وحدة نقود)

= ثمن القمح (٤٠ وحدة نقود) + القيمة المضافة أى تكاليف عوامل الإنتاج التى ساهمت فى تحويل القمح إلى دقيق (٢٠ وحدة نقود) .

ثمن الخبز (٧٠ وحدة نقود) .

= ثمن الدقيق(٦٠ وحدة نقود) + القيمة المضافة أى تكاليف عوامل الإنتاج التى ساهمت فى تحويل الدقيق إلى خبز (١٠ وحدات من النقود) .

ومن ثم فلو جمعنا ثمن القمح على ثمن الدقيق على ثمن الخبز ، لتبين ، على الفور ، أنه ، فى تقدير الناتج،قد احتسبنا القمح ثلاث مرات ، واحتسبنا الدقيق مرتين . ولذلك ينبغى ، فى تقدير قيمة الناتج ، احتساب القيمة المضافة إلى المادة الأولية ، أى :

٤٠ + ٢٠ + ١٠ = ٧٠ وحدة نقود

أو احتساب قيمة السلعة النهائية تامةالصنع ، مع استبعاد كل السلع الوسيطة (الدقيق والقمح) ، أى ثمن الخبز وهو يساوى ٧٠ وحدة نقود .

ثالثا : استبعاد ما يقابل « الاستهلاك »

كما أن الاستهلاك يمثل مشكلة أخرى فى تقدير قيمة الناتج القومى ؛ إذ أن جزءاً غير يسير من الناتج يمثل التجديدات فى العدد والآلات والمعدات الرأسمالية وغيرها من الاصول الثابتة التى تبلى بالاستعمال ؛ إذ أنه ما لم تتم هذه التجديدات ، ونعنى بها إحلال الآلات والمعدات والأصول الثابتة الجديدة

لذلك فقد تعارف الاقتصاديون على قياس « الناتج القومي الصافي » بعد استبعاد ما يقابل « الاستهلاك » . فإذا قدّر ، مثلاً ، أن ١٠ ٪ من « الناتـــج القومي الاجمالي » يمثل ما يقابل « الاستهلاك » ، وكان الناتج القومي الاجمالي سنة ١٩٧٥ مثلاً مساوياً في قيمته ١٨٠ بليون ريال مثلاً ،فإن قيمةالناتجالقومي الصافي تساوي ١٦٢ بليون ريال .أما الفرق فيمثل ما أنتجه المجتمع عام ١٩٧٥

لإحلاله محل ما استهلك من آلات ومعدات وأصول ثابتة فى سبيل إنتاج الناتج القومى لنفس هذا العام . بيد أن الإحصائيين يلقون بعض الصعوبات فى التحديد الدقيق لمدى الانخفاض الحقيقى فى « رأس المـال » خلال السنة ، أو النسبة من حجم الإنتاج اللازمة لصيانة « رأس المال» دون المساس به .

ولـكن على الرغم من كل هذه الصعوبات التى عرضنا لها فى قياس حجم الناتج ، فلا يستطيع أى منصف للحقيقة أن يشك فى أن أية زيادة فى حجم الناتج لـكل فرد فى المتوسط هى الدليل الأول على زيادة درجة إشباعه وارتفاع مستواه المعيشى .

أما وقد أتينا على وصف العلاقة بين الإنتاج والاستهلاك والمستوى المعيشى ، وشرحنا المعانى الاقتصادية لـكلمة «الإنتاج» ، ثم أوردنا ، فى إيجاز ، كيفية قياس حجم الناتج ، والصعوبات العملية التى يواجهها الإحصائيون فى قياسه ، فلننتقل بعد ذلك إلى دراسة عناصر الإنتاج .

الفصل السادس

عناصر الإنتاج

كان الإنتاج، فيما مضى ، إنتاجاً بدائياً، متناهياً فى البساطة والبعد عن التعقيد، إذ لم تكن الآلات والمعدات الرأسمالية، بأشكالها المعقدة وصورها المعروفة الآن، قد عرفت بعد . كان الصانع أو صاحب الحرفة ينتج السلعة باستخدام الأرض أو المواد الأولية أو الموارد الطبيعية وبعض العدد اليدوية البسيطة . ولذلك قام النظام الحرفى على أساس من تضافر عاملين ، فقط ، من عوامل الإنتاج ؛ هما : العمل ، والأرض أو الموارد الطبيعية .

١ — التقسيم التقليدى لعناصر الانتاج

غير أن الثورة الصناعية ، وماصاحبها من تقدم تكنولوجى واسع النطاق ، أطاحت بهذا النظام ، وأقامت على أنقاضه نظام المصانع التى تضم عدداً جماً من العمال ، وتستخدم الأدوات والآلات ، أى رأس المال العينى ، بنسبة متزايدة ، كلما تقدمت المعرفة الفنية ، وتحسنت أساليب الإنتاج . وبعبارة أخرى فقد أصبح الإنتاج الرأسمالى فى المجتمع الحديث — بعد هذا التطور الصناعى الكبير الذى بدأ فى أوربا فى أواخر القرن الثامن عشر — إنتاجاً « دائرياً » أكثر تعقيداً ؛ إذ غدا من الضرورى ، فى ظل هذا النظام الجديد ، إنتاج السلع الرأسمالية ، لا لأغراض الاستهلاك ، وإنما لأغراض الاستعانة بها فى إنتاج السلع الاستهلاكية . ومن هنا أصبح رأس المال عاملا ثالثاً من عوامل الإنتاج ، وأطلق على هذا النظام « الدائرى » المعقد اسم « النظام الرأسمالى » . أما أنه نظام رأسمالى ، فلأنه يستخدم رأس المال العينى فى إنتاج السلع والخدمات . وأما أنه

دائرى معقد ، فلأنه يقوم ، لا على إنتاج السلع الاستهلاكية مباشرة بتضافر العمل والأرض وبعض العدد البسيطة ، بل على التمهيد لإنتاجها بإنتاج أنواع عديدة من رأس المال العينى .

ولكن ما الحكمة من هذا التعقيد فى عمليات الإنتاج ؟ ولماذا نجعل الإنتاج دائرياً غير مباشر ، فنطيل فترة الإنتاج ، وننتج السلع الرأسمالية أولا ، ثم نستخدمها فى إنتاج السلع الاستهلاكية ، بدلا من إنتاج السلع الاستهلاكية مباشرة ؟ . . . حقيقة الأمر أن استخدام رأس المال فى عمليات الإنتاج يؤدى إلى زيادة الكفاية الإنتاجية للعامل ، وهذا يؤدى ، بدوره ، إلى الزيادة فى حجم الإنتاج ، وهو هدف إقتصادى مرغوب فى أى مجتمع متقدم . غير أنه اتضح ، فى ضوء تجارب الدول الصناعية القديمة ، أن عائد كل من العمل والأرض ورأس المال قد يزيد ، إذا تضافرت هذه العوامل الإنتاجية الثلاثة تحت قيادة رشيدة وإدارة حصيفة . ومن ثم ظهر — فى أفق الصناعة الحديثة — عامل رابع من عوامل الإنتاج ، يؤلف بينها بنسب معينة ، فى وحدة إنتاجية أو مشروع أو منشأة ، ويجمعها تحت إدارته وإشرافه ، ويتحمل ، فى سبيل ذلك ، عبء المخاطرة برأس المال ، الذى يستثمره فى هذه الوحدة الانتاجية . وهذا هو المنظم أو متحمل المخاطرة .

ومع ذلك تجدر ملاحظة أن هذا العنصر الرابع ، من عناصر الانتاج ، قريب الشبه بعنصر العمل ، وإن كان أعلى مرتبة منه ؛ إذ أن كلا من هذين العنصرين يسدى للعملية الانتاجية خدمة شخصية تتجسم فى بذل نوع وكمية من العمل الذهنى أو اليدوى ، بينما تقدم الأرض أو يقدم رأس المال خدمة من نوع آخر : خدمة الخصوبة أو الموقع أو المورد الطبيعى بالنسبة للارض ، أو خدمة التشغيل الآلى بالنسبة لرأس المال .

هذا هو التقسيم الرباعى لعناصر الانتاج ، كما نظر إليه الكتاب التقليديون

أو الـكلاسيك ، من دعاة المدرسة الانجليزية القديمة ، التى أقامت أولى دعائم علم الاقتصاد الحديث ، من أمثال آدم سميث ودافيد ريكادو وجون استيوارت ميل وتوماس روبرت مالتس . ولو أخذنا بهذا التقسيم ، ونظرنا إلى المجتمع الاقتصادى ، كوحدة ، لوجدنا أنه عندما تتضافر هذه العوامل ، وتعمل جنباً إلى جنب ، فى مختلف العمليات الانتاجية ، سواء فى ميدان الصناعة أو الزراعة أو الخدمات على اختلاف أنواعها ، فإنها تنتج كمية معينة من السلع والخدمات فى فترة زمنية معينة . وهذه الـكمية المعينة من السلع والخدمات هى ما تسمى « بحجم الناتج القومى » .

ومن الطبيعى أن توزع قيمة هذا الناتج على كل من ساهموا فى إنتـاجه ، سواء بتقديم خدمة العمل ، كالمنظمين والعمال ، أو بتقـديم خدمة ما يمتلـكون من أرض ورأسمال . ومعنى ذلك أن كل عنصر من العناصر الأربعة للإنتـاج لابد أن يحصل على عائد معين يمثل قيمة الخدمة التى يقدمها للعملية الانتاجية ، أو مدى المساهمة فيها . ولهذا نجد أن العمال يتقاضون أجوراً فى مقابل خدمة العمل ، وأن ملاك الأرض يتقاضون ريعاً فى مقابل خدمة الأرض، وأن أصحاب رءوس الأموال يتقاضون فائدة فى مقابل خدمة رأس المال . وأن المنظمين يتقاضون ربحاً فى مقابل خدمة التنظيم وما دامت العمليات الإنتاجية لا تحتاج إلى عوامل الإنتاج — العمل والأرض ورأس المال والتنظيم — فى حد ذاتها ، وإنما للخدمات المشتقة من هذه العوامل ، فقد أطلق الاقتصاديون المحدثون اسم « الخدمات الإنتاجية » على عناصر الإنتاج .

غير أنه لا مندوحة من أن نمضى بهذا التحليل خطوة أخرى ؛ إذ أن العائد الذى يؤول إلى أى عنصر من عناصر الإنتاج الأربعة هو فى الواقع دخل بالنسبة لـكل عنصر فى حد ذاته ، ولـكنه نفقة أو تـكلفة بالنسبة للمشروع أو المنشأة التى تقوم بدفع هذا العائد ، فالأجر ، مثلا ، هو عائد أو دخل العمل ، من وجهة

نظر العامل ، ولكنه تكلفة أو نفقة إنتاج ، من وجهة نظر المشروع أو المنشأة التى تدفع هذا العائد . ومن ثم فإن عوائد عوامل الإنتاج هى ، فى الواقع ، دخول أو تكاليف عوامل الانتاج . ولو أننا جمعنا هذه العوائد ، فمن الواضح أنها تمثل الدخل الكلى للعمال ، والدخل الكلى لأصحاب رءوس الأموال ، والدخل الكلى لملاك الأرض ، والدخل الكلى للمنظمين .

ومرة أخرى ، لو أننا جمعنا هذه الدخول الكلية ، لتوصلنا إلى الدخل القومى الذى يتعادل فى قيمته مع الناتج القومى ، إذ أن الناتج القومى ، كما أوضحنا ، يوزع فى صورة دخول تتخذ أشكالا أربعة رئيسية . ومجموع هذه الدخول هو الدخل القومى . غير أن هذا الدخل القومى يوجه بدوره ، لشراء الناتج القومى ، أى للإنفاق على مختلف السلع والخدمات التى يتكون منها هذا الناتج . وبعبارة أخرى فإن الدخل القومى مستمد من قيمة الناتج القومى ، ولكنه ينفق ثانية على شراء هذا الناتج .

ويخلص بنا هذا التحليل إلى أنه فى الاستطاعة تمييز ثلاث صور أو مراحل للدخل القومى : مرحلة إنتاج ، أى إنتاج السلع والا عدمات التى يتكون منها الناتج القومى ، ومرحلة توزيع ، أى توزيع قيمة الناتج القومى فى صورة أنواع أربعة من العوائد أو الدخول ، الأجور والريع والفوائد والأرباح ، وتكون هذه الدخول فى مجموعها الدخل القومى ، ومرحلة إنفاق ، أى إنفاق هذا الدخل القومى على الناتج القومى بمكوناته من سلع استهلاكية وخدمات وسلع رأسمالية (استثمار) . ومن الواضح أن قيمة الناتج القومى تتعادل مع الدخل القومى ، وتتعادل ، أيضاً ، مع الانفاق القومى .

٢ — التقسيم الحديث لعناصر الانتاج

غير أن هذا التحليل ، كما قدمنا ، يستند ، أساساً ، إلى التقسيم الرباعى لعوامل الإنتاج . أما الفكر الاقتصادى الحديث فلا يعترف بهذا التقسيم التقليدى ، إذ

ينتقده الكتاب المعاصرون على أساس أن ثمة صعوبات عمليـة فى التمييز ، على وجه الدقة ، بين الأرض وبين رأس المال ، وأن أية محاولة فى سبيل هذا التمييز ستثير مسائل تاريخية معقدة يتعذر معها الفصل بين ماهو من صنع الإنسان وما هو من مواهب الطبيعة . . فإذا ما اختلط رأس المال بالأرض على مدار أحقاب طويلة من الزمن ، وتعذر التمييز بينهما من الناحية العمليـة(١) ، وإذا أخذنا بالنظرة الحديثة إلى « التنظيم » على أنه نوع من العمل ، وإن تسامى كثيراً عن أنواعه الأخرى ، فقد نخلص من ذلك إلى أن الأدب الاقتصادى الحديث ينزع إلى اعتبار عناصر الإنتاج على نوعين رئيسيين : رأس المـال والعمل . غير أننا لو أخذنا بهذا التقسيم الثنائى لعوامل الإنتاج ، فلا بد أن نعترف،ضمناً ، باندماج الأرباح فى الأجور تمشيا مع اندماج التنظيم فى العمل ، وباندماج الريع فى الفائدة تمشيا مع إندماج الأرض فى رأس المال . فإذا سلمنا بذلك ، فكيف نسلم فى نفس الوقت — فى دراستنا للتوزيع — بقيـام دعائم نظريات مستقلة لكل من الربح والأجر والريع والفائدة ؟

ولو نظرنا إلى موضوع التقسيم النظرة المتطرفة الأخرى ، لوجـدنا أن التقسيم التقليدى يجمع،فى مجموعة واحدة ، مفردات غير متجانسة، يختلف بعضها عن بعض من وجوه كثيرة ، فوحدات الأرض تختلف عن بعضها البعض ، من حيث التكوين الطبيعى والتربة ، ودرجة الخصوبة، والموقع ، ونوع المحاصيل،

---

(١) لو أننا استثنينا الأرض البكر التى لم تمسها يد الإصلاح ، لجاز القول : إن الأرض ليست عنصراً طبيعياً خالصاً ، بل هى ثمرة التعاون بين الطبيعة ورأس المال ، ويتمثل ذلك فيما ينفق من أجل استصلاحها ، أو زيادة خصوبتها،من رءوس أموال مستثمرة ، فى صورة مخصبات أو سدود أو قناطر أو خزانات أو أنظمة للرى والصرف . والارض الزراعية ، وإن كانت ، فى الأصل ، من هبات الطبيعة ، إلا أنها ، فى حالتها الراهنة ، من صنع أجيال عديدة ، ونتيجة لجهودهم على مدار الزمن .

ونوع ما تحتويه من موارد الثروة ودورها فى العملية الانتاجية . كذلك فإن العمل يشمل أنواعاً لا حصر لها من الجهود المبذولة فى العملية الإنتاجية ، وهى تختلف فى النوع والاداء . أما رأس المال فأنواعه عديدة أيضا ، وكل نوع منه يختلف عن الآخر فى تكوينه وتركيبه وطريقة أدائه ، كما أن إحلال بعضه مكان الآخر فى عمليات الإنتاج أمر متعذر فى بعض الاحيان . ومن ثم كيف يتمشى المنطق السليم ، إذن ، مع التحدث عن الارض أو العمل أو رأس المال، كما لو كان كل عنصر منها عبارة عن مجموعة من وحدات متجانسة ؟ إن الاخذ بهذه النظرة التقليدية لموضوع تقسيم عوامل الإنتاج ينأى بنا عن واقع الحياة الاقتصادية . كما أن الاخذ بالنظرية الحديثة لهذا الموضوع يزج بنا فى معركة جديدة لتطوير نظرية التوزيع .

ومع ذلك فقد نضطر فى النهاية — والأغراض التحليلية وحدها — أن نأخذ بالتقسيم التقليدى لعناصر الإنتاج ،لا على أنه تفسير للحقائق الاقتصادية ، وإنما على أنه مجرد تبسيط لها . فالعمل يمثل العنصر الإنسانى فى العملية الانتاجية ، أما الارض فإنها تمثل أداة الانتاج التى لا دخل للإنسان فى ايجادها ، وأما رأس المال فهو أداة الانتاج التى تنم عن ثمرة التعاون بين العمل والأرض ، وأما التنظيم فهو يمثل الفكر الإنسانى فى الإشراف على العمليات الإنتاجية .

٣— عناصر الانتاج فى مفهومها الاقتصادى الحديث

قدمنا أن الهدف النهائى من النشاط الاقتصادى هو الاستهلاك ، ولكى يتحقق ذلك ، لابد أن تسبق الاستهلاك مرحلة الإنتاج . كما قدمنا أن الإنتاج ، فى مفهومه الاقتصادى ، هو خلق المنافع ، بأنواعها المختلفة ، أو زيادتها ، وأن خلق هذه المنافع يتطلب تضافر بعض أدوات معينة أطلق عليها الاقتصاديون اسم عناصر أو عوامل أو أدوات الإنتاج .

وقد أشرنا ، فى نهاية المبحث السابق ،إلى أن ثمة تقسيمين لعناصر الإنتاج :

أحدهما التقسيم الرباعى التقليدى ، والآخر التقسيم الثنائى الحديث ، وإلى أن كلا منهما له مآخذه . كما أشرنا إلى أننا سنأخذ بالتقسيم التقليدى لأغراض التحليل وحدها .

بقى علينا أن نضع الحدود الفاصلة بين عناصر الإنتاج الأربعة ، بما يميز كلا منها عن الآخر . . . إن الأرض أو الطبيعة تشمل جميع الموارد الطبيعية ، بما تتضمنه من أرض زراعية ومناجم وغابات ومساقط مياه وما إلى ذلك من هبات الطبيعة . أما العمل فهو الجهود التى يبذلها الإنسان فى سبيل الإنتاج ، أى فى سبيل خلق المنافع أو زيادتها ، سواء أكانت هذه الجهود ذهنية أم يدوية . وأما رأس المال فيشمل جميع أنواع السلع المنتجة التى تسهم فى إنتاج سلع أخرى كالعدد والآلات والمبانى وما إلى ذلك من معدات رأسمالية مختلفة . وهذه السلع قد تسمى بالسلع الرأسمالية أو الإنتاجية أو الاستثمارية . ومن الواضح أن هذه التسمية تكشف عن أنها رأسمال عينى يستخدم أو يستثمر فى عمليات إنتاج السلع . وأخيراً فإن التنظيم هو العنصر الإنسانى الذى يؤلف بين العناصر الثلاثة السابقة بنسب معينة ، تحدد وفقاً لما هو معروف من أساليب الفن الإنتاجى ، بحيث يتم إنتاج السلعة أو الخدمة بأقل تكلفة ممكنة ، أو وفقاً لما يسميه الاقتصاديون « مبدأ النفقة الدنيا » . والمنظم هو الذى يمثل هذا العنصر ، فهو الذى يجمع بين العناصر الإنتاجية المختلفة بالنسب التى يراها محققة لهذا المبدأ . وهو الذى يتولى أمر الادارة والتنظيم فى المنشأة التى يشرف عليها . بل وهو الذى يتحمل المخاطر التى تنجم عن عملية الإنتاج فى منشأته . وهو ، فى تحمله لهذه المخاطر التنظيمية ، يسعى إلى تحقيق الربح الأقصى .

والآن ، وقد أقمنا الحدود الفاصلة بين هذه العناصر الإنتاجية ، وإن كانت تتداخل فى بعضها البعض فى واقع الحياة الاقتصادية ، كعنصر العمل وعنصر

التنظيم مثلا ، أو عنصر الأرض ورأس المال ، كما أشرنا ، من قبل ، فى صدد التقسيم الثنائى ، فخليق بنا — عند هذه المرحلة من التحليل — أن ننتقل إلى وصف الخصائص الرئيسية لكل عنصر من هذه العناصر فى الفصول التالية من هذا الباب .

ولكن يجدر بنا ، أولا ، أن نحاول الإجابة عن التساؤل التالى : هل يتأثر دخل المجتمع بعناصر الإنتاج المتاحة له ؟ والإجابة عن هذا التساؤل من شقين : أحدهما كمى والآخر نوعى ؛ إذ كلما زادت كمية أى عنصر من عناصر الإنتاج، مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها ، فمن المحتمل — وليس من المؤكد — أن تزيد الطاقة الإنتاجية فى المجتمع ، وبالتالى يزيد حجم الناتج الكلى من سلع وخدمات ، ومن ثم يزيد حجم الدخل القومى. وقد ذكرنا أن ذلك من المحتمل — وليس من المؤكد — لأن وفرة أى عنصر من عناصر الإنتاج لا تكفى وحدها للارتفاع بمستوى الدخل القومى أو الناتج القومى ، مالم يكن هناك من التناسب الأمثل بين هذه العناصر فى المجتمع ، كوحدة ، ما يجعل تضافرها مثمراً ومحققاً للزيادة فى الإنتاج ولا أدل على ذلك من الحقائق التى سجلها التاريخ الحافل للتطور الاقتصادى فى نصف العالم الغربى ؛ فالولايات المتحدة كانت ، فى بدء تطورها الاقتصادى ، أرضاً بكراً ذاخرة بالموارد الطبيعية ، ولكن تنقصها الأيدى العاملة ورؤوس الأموال الحقيقية ، ولذلك فقد فتحت باب الهجرة على مصراعيه لأجيال طويلة ، حتى يتحقق التناسب بين الموارد الطبيعية فى وفرتها وبين العمل ورأس المال فى ندرتهما . كذلك الحال فى كندا واستراليا ، فهما بلدان يذخران بالموارد الطبيعية ، ولكنهما يفتقران إلى العمل كعنصر رئيسى من عناصر الإنتاج . وقد يكون الحال على النقيض من ذلك ، فقد يتوافر العمل، ويندر رأس المال ، وهذا هو الوضع فى الهند والصين وكثير من دول العالم المتخلف فى قارتى آسيا وأفريقيا .

هذا من الناحية الكمية . أما من الناحية النوعية ،فلا شك أن أى تحسين فى أى عنصر من عناصر الإنتاج سيرفع من كفايته الإنتاجية ، وبالتالى من قدرته على زيادة الإنتاج . ولهذا فإن التدريب المهنى ، أو رفع المستوى الفنى للعامل الصناعى أو الزراعى ، أو ابتكار أحدث الآلات وأحدث الأساليب الفنية فى الإنتاج ، أمر له أهميته فى زيادة الإنتاجية الصناعية أو الزراعية .

الفصل السابع

عنصر الأرض

تحدثنا ، حتى الآن ، عن الإنتاج فى معناه الاقتصادى ، ثم عن تقسيم عناصر الإنتاج فى الاقتصاد التقليدى والفكر الحديث ، ثم عرضنا ، بعد ذلك ، إلى دراسة عناصر الإنتاج فى مفهومها الاقتصادى الحديث ، مع الاخذ بالتقسيم التقليدى لأغراض التحليل . ولننتقل بعد ذلك إلى دراسة عنصر الأرض ، باعتباره العنصر الطبيعى فى العملية الإنتاجية .

١ — ماهية عنصر الارض

والأرض اصطلاح اقتصادى يستعمل فى التعبير عن الموارد والقوى المستمدة من الطبيعة لاستخدامها فى الإنتـــاج . وهو لا يعنى الأرض فى مفهومها العادى الدارج ، بل سطح الأرض وما فوق أديمها من ثروة نباتية وثروة حيوانية ، وما فى جوفها من ثروة معدنية ، أو ما يكتنفها من ثروة مائية تتمثل فى البحيرات والأنهار والبحار والمحيطات ، وما فى أعماقها من ثروة سمكية ، وفى القوى الكهربية المتولدة من المياه المتدفقة من أعالى الهضاب أو المرتفعات . هذه هى الثروات الطبيعية التى اعتاد الاقتصاديون القدامى أن يجمعوها تحت اسم « الأرض » أو « الطبيعة » أو « الموارد الطبيعية » . وقد تكون الأرض سهلا خصباً ، أو منحدراً ، أو هضبة ، أو صحراء رملية . ويختلف كل نوع باختلاف نوع التربة والتكوين الجيولوجى لها . غير أنه ينبغى ألا ننظر إلى البيئة الطبيعية

نظرتنا إلى شيء ثابت غير قابل للتغيير والتبديل ؛ إذ أنها فى تغير مستمر ، تبعاً لقدرة الإنسان على التحكم فيها والإمعان فى استغلالها. وكلما كانت البيئة الطبيعية ذاخرة بالموارد ، وكلما تيسر للإنسان، بعمله وفكره، أن يتحكم فيها ويستغلها، تقدم المجتمع الإنسانى وارتفعت المستويات المعيشية . ولا غرو فالبيئة الطبيعية هى التى تمد الإنسان بالعناصر الأولية الضرورية للإنتاج. وقد عرفها ، منذ بدء الخليقة ، عندما كان يعيش معيشة بدائية على ما تقدمه له الطبيعة من طيبات الحياة .

وقد كان الاقتصاديون القدامى يولون أهمية خاصة للأرض ، كعنصر مادى فى الإنتاج ، وكانوا ، فى ذلك ، متأثرين بالظروف الاقتصادية التى كانت سائدة فى أيامهم قبل الثورة الصناعية، إذ كان الدخل القومى، فى كثير من الدول الغربية، يتكون ، فى معظمه ، من الإنتاج الزراعى . كما أن اقتصاديى التنمية لا يغفلون أهمية الأرض، فى الوقت الحاضر، كعنصر له شأنه فى التنمية الاقتصادية لمجموعة الدول المتخلفة التى تعتمد على الزراعة كمصدر أساسى لدخولها القومية ، وإن تناقصت أهميتها النسبية فى تكوين هذه الدخول بتقدم حركة التصنيع . ويجمع الكتاب الاقتصاديون على أن إنتاجية الأرض تتوقف على نوعين من العوامل: عوامل طبيعية وعوامل اقتصادية؛ أما العوامل الطبيعية فتشمل الخصوبة الطبيعية للأرض والمناخ والموقع الجغرافى ومدى ندرة أو وفرة الثروات الطبيعية الكامنة فى الأرض . وأما العوامل الاقتصادية فتتمثل فى استخدام المخصبات ووسائل مكافحة الآفات وتقدم وسائل الرى والصرف ووسائل النقل والمواصلات ومدى قرب أو بعد مراكز الإنتاج عن أسواق البيع .

٢ — الخصائص المميزة لعنصر الارض

وللأرض خاصيتان تميزها عن عناصر الإنتاج الاخرى ، وهما :

اولا : ثبات مساحة الارض

ونعنى بذلك ثبات مساحة الموجود منها بوجه عام ، ما دامت الأرض

من هبات الطبيعة ، وليست من صنع الإنسان ، وهـذا على الرغم من تآكل بعضها بفعل عوامل التعرية ، أو ما يعتورها من إضافات نتيجة لجهود الإنسان فى زيادة المساحة المستغلة بفضل مشروعات الرى والصرف وإقامة السدود والخزانات لزيادة الرقعة المنزرعة .

وقد كان لهذه الخاصية أثرها فى الفكر الاقتصادى القديم ، بل وإلى نزوع مالتس إلى افتراض أن زيادة موارد الطعام تعجز عن ملاحقة الزيادة فى عدد السكان؛ إذ أن « الطبيعيين » يجنحون إلى الاعتقاد بأن الأرض ، وإن كانت ثابتة فى مساحتها ، إلا أنها المورد الوحيد للثروة ، فهى وحدها التى تغل ناتجاً زراعياً يزيد فى قيمته عما بذل فى إنتاجه من تكاليف . أما الفرق بين قيمة الناتج وتكاليف إنتاجه فهو « فائض » أو ريع . وعلى ذلك فإذا كانت الزراعة هى المصدر الوحيد للثروة ، وكانت عمليات الصناعة والتجارة لاتعدو أن تكون عمليات نقل للثروةمن شكل إلى آخر أو من مكان لآخر،فإن الدخل القومى يتوقف ، أولا وآخراً ، على جهود الزارعين الذين يستطيعون ، وحدهم ، أن ينتجوا شيئاً جديداً .أما الصناع والتجار فإنهم يعتمدون ، فى كسب دخولهم على طبقة المزارعين ،ومن ثم فإن أية ضريبة تفرضها الدولة على النشاط الصناعى أو التجارى سيقع عبؤها ، فى النهاية ، على المزارعين . وإذا كان المزارعون هم ، وحدهم ، الذين ينتجون شيئاً جديداً ، وكان الدخل القومى برمته يتوقف على هذا الإنتاج ، فإن هؤلاء ، وحدهم ، هم الذين يستطيعون التنازل عن جزء من هذا الإنتاج فىصورة ضريبة مفردة على الأرض ، على أن يرتفع سعرها إلى الحد الذى يكفى لتحصيل إيراد عام يغطى جميع وجوه الإنفاق الحكومى .

هذاهو منطق أصحاب المذهب الطبيعى فى تأييد فكرة نظام الضريبة المفردة كأمثل نظام للضرائب غير أن هنرى جورج — وهو أحد دعاة هذا المذهب —

كان يؤيد نفس الفكرة بمنطق آخر ؛ إذ كان يعتقد بأن قيمة الأرض وعائدها « ريع الأرض » يتجهان دائماً إلى الارتفاع ، نتيجة الزيادة المطردة فى الطلب على المنتجات الزراعية، وفى الطلب على مواقع أرض البناء، بسبب الزيادة المطردة فى السكان وامتداد العمران ، وأن هذا الارتفاع فى قيمة الأرض وعائدها هو ارتفاع قدرى لم يبذل ملاك الأرض أية جهود فى تحقيقه. ولهذا كان هنرى جورج يؤمن بأنه يحق للدولة أن تستولى على هذه الزيادة « غير المكتسبة » فى دخول ملاك الأرض بفرض ضريبة بما يعادل قيمة الزيادة ، وأطلق عليها الاصطلاح الشائع باسم « الدخل غير المكتسب » .

ثم جاء جون ستيوارت ميل فى منتصف القرن الماضى ليؤكد هذه الفكرة النابعة من خاصية ثبات مساحة الأرض والضغط السكانى المتواصل عليها ، وما تنطوى عليه من أن أى تقدم مادى قد يحرزه المجتمع لابد أن يؤدى إلى زيادة فى الثروة القومية . غير أن هذا يؤدى ، بدوره ، إلى أن تحصل طبقة ملاك الأرض على نصيب متزايد من هذه الثروة ، بغض النظر عما يكونون قد بذلوه ، فعلا ، من جهود فى سبيل الحصول عليها . وهكذا يمكن فرض ضريبة مفردة على هذه الطبقة ، بلا خشية من أن يتجه هؤلاء إلى التقليل من مساحة الأرض المعروضة ، كما يحدث ، مثلا ، من نقص فى الكمية المعروضة من العمل إذا انخفض عائد العمل أو الأجر، أو من نقص فى الكمية المعروضة من رأس المال إذا انخفض عائد رأس المال أو الفائدة(٢) .

غير أنه ينبغى ألا نسرف فى فكرة ثبات مساحة الأرض ؛ فقد تكون

---

(٢) غير أن علماء المالية العامة المحدثين ينعون على فكرة الضريبة المفردة على « الدخل غير المكتسب » أن حصيلة ضريبة واحدة لا تكفى على الإطلاق لمواجهة نفقات الدولة الحديثة ، بعد أن توسعت فى نشاطها وخدماتها ، فضلا عن أن مثل هذه الضريبة المفردة لا تتفق مع مبادىء العدالة فى توزيع العبء الضريبى .

الفكرة سليمة متمشية مع الواقع، لو أننا نظرنا إلى مساحة الأرض بوجه عام، أما لو نظرنا إلى نوع معين من الأرض فالفكرة تنهار من أساسها. ذلك لأن مساحة أرض الجمهورية العربية، مثلا، ثابتة ومحدودة بحدودها السياسية، لو نظرنا إليها فى مجموعها، بما فى ذلك الأرض الزراعية والأرض البور وأرض البناء والأرض الصحراوية. ولكن لو أننا نظرنا إلى مساحة نوع منها بالذات — كالأرض الزراعية مثلا — لأمكن القول: إن هذه الأرض قابلة للزيادة المطردة فى مساحتها، نتيجة لتحويل الأرض البور أو أرض الصحراء إلى أرض زراعية. وهذا هو عين ما حدث فى الماضى. فقد زادت المساحة المنزرعة، منذ مستهل القرن الحالى حتى بعد منتصفه بقليل، بحوالى ٧٠٠٠٠٠ فدان. وهذا، أيضاً، هو عين ما يحدث فى الوقت الحاضر، إذ أن هناك بعض المؤسسات العامة — المؤسسة المصرية العامة لتعمير الصحارى والمؤسسة المصرية العامة لتعمير الأراضى والمؤسسة المصرية العامة لإصلاح الأراضى — ترمى فى نشاطها إلى زيادة رقعة الأرض المنزرعة.

وكما أن الأرض الزراعية قابلة للزيادة فى مساحتها، بتحويل الأرض البور والأرض الصحراوية إلى أرض زراعية، فإن الأرض الزراعية قابلة للنقصان فى مساحتها، كما، لو أنها تحولت إلى أرض للبناء، وهذا ما يحدث عندما تتسع المدن الكبرى تبعاً لزيادة عدد السكان فيها، وتلتهم ضواحيها جزءاً من الأرض الزراعية المحيطة بها بتحويلها إلى أرض للبناء. ولعل ما حدث من التوسع العمرانى فى القاهرة وضواحيها ما ينهض دليلا على ذلك.

بل أن كل نوع من الأرض قد يصلح لأكثر من استعمال واحد، فالأرض الزراعية قد تصلح لزراعة القطن أو القمح، وقد يكون عائدها من القطن أكبر من عائدها من القمح. وهذا هو ما أخذته النظرية الاقتصادية

فى الاعتبار ، عندما عالجت موضوع الريع أو عائد الأرض ، لا على أنه فائض فحسب ، بل على أنه ريع مختلف فى القيمة حسب نوع استعمال الأرض ، وهذا ما يسمى بالريع « التفاضلى » أو « الفرقى » .

ثانيا : عدم تجانس الأرض

وفى ضوء التحليل السابق، يمكن أن نقسم الأرض إلى أرض زراعية وأرض البناء . أما الأرض الزراعية فيمكن أن نقسمها ، بدورها ، إلى نوعين : أرض زراعية لا تمتلك إلا القوى الطبيعية للإنتاج الزراعى ، ولا تتطلب أى إعداد أو تمهيد أو تجهيز « كالأرض البكر » فى البلاد حديثة العهد ، كأمريكا الشمالية مثلا ، وأرض زراعية تمتلك قوى إنتاجية إضافية تستمدها من الإعداد والتخصيب ، وتحسين وسائل النقل،إلى جانب القوى الإنتاجية الطبيعية ، حيث يلعب الاستثمار الرأسمالى دوره فى الزراعة لزيادة خصوبة الأرض ، وبالتالى زيادة إنتاجيتها . أما أرض البناء فهى التى تخصص لإقامة الأبنية والمساكن عليها ، لموقعها فى نطاق المدينة وضواحيها، وهنا نجد ، أيضاً ، أنه كلما زاد ضغط السكان على المدينة ، واتسع العمران ، تبعاً لذلك ، ارتفعت قيمة أرض البناء ، وارتفع عائدها ، وحصل أصحابها على « دخل غير مكتسب » ، شأنهم ، فى ذلك ، شأن ملاك الأرض الزراعية .

غير أن الأرض — سواء كانت أرضاً زراعية أو للبناء — لا تتماثل وحداتها تماثلا تاماً ، من حيث الخصوبة أو الموقع ، فهناك فى الواقع درجات مختلفة من خصوبة الأرض : أرض متوسطة الخصوبة ، وأرض شديدة الخصوبة أو ما فوق المتوسط ، وأرض ضعيفة الخصوبة أو ما دون المتوسط . أما الأرض متوسطة الخصوبة فهى تلك التى تتعادل قيمة ناتجها مع تكاليف إنتاجه ، ومن ثم فلا تغل هذه الأرض فائضاً أو ريعاً . وتسمى هذه « بالأرض الحدية » ؛ إذ أنها على درجة من الخصوبة تجعلها ، تقريبا ، عند حد الصلاحية لاستغلالها

استغلالا اقتصادياً . أما الأرض شديدة الخصوبة فهى التى تزيد قيمة ناتجها على تكاليف إنتاجه ، ومن ثم فهى تغل فائضاً . وتسمى ، لذلك ، « بالأرض فوق الحد » . وأما الأرض ضعيفة الخصوبة فهى التى تقل قيمة ناتجها عن تكاليف إنتاجه . وهى ، بهذه المثابة ، تصلح للزراعة ، ولكنها لا تصلح لاستغلالها استغلالا إقتصادياً ؛ لأن المستغل يتحمل من تكاليف الإنتاج مايزيد عن قيمة ما تنتجه الأرض . وتسمى ، لذلك ، « بالأرض تحت الحد » .

٣ – طرق استغلال الأرض

ويتم استغلال الأرض بطريقتين : التوسع الأفقى والتوسع الرأسى . أما عن الطريقة الأولى فإنها تنطوى على قيام المزارع باستغلال مساحة واسعة نسبياً من الأرض، كما هو الحال فى « الأرض البكر » التى يستقر فيها الرواد الأوائل فى الدول حديثة العهد ، وفى بعض أجزاء صغيرة من الأرض فى الدول القديمة . وهذه هى الأرض التى لا تمتلك إلا القوى الطبيعية الإنتاج ، ولا تتطلب أى إعداد أو تجهيز . أما الطريقة الثانية فهى التى تسود فى البلاد كثيفة السكان ، حيث تندر الأرض بالنسبة للقوة العاملة فى الزراعة، بما يستتبعه ذلك من ضرورة استغلال كل قطعة من الأرض إلى أبعد مدى، واستخدام آخر مستحدثات العلم فى العمل على زيادة خصوبة الأرض وإنتاجيتها ؛ لتعود بأكبر عائد ممكن ، وأكبر غلة ، للفدان الواحد من كل محصول زراعى . وهذه هى الأرض التى تمتلك قوى إنتاجية إضافية ، عن طريق التخصيب ، ومكافحة الآفات ، وانتقاء البذور ، وإدخال نظام الدورات الزراعية الملائمة ، والأساليب الفنية فى صيانة الغلات الزراعية ، وتحسين وسائل النقل، بالإضافة إلى قواها الإنتاجية الطبيعية.

٤ — قانون تناقص الغلة

ذكرنا ، فى المبحث الأسبق ، أن ثبات مساحة الأرض هو الخاصية الأولى لها ، وأن هذا الثبات فى المساحة ما فتىء يقترن بزيادة فى عدد العمال الزراعيين، نتيجة للزيادة المطردة فى السكان. وهذا الثبات من جانب عنصر الأرض، والتغير من جانب عنصر العمل ، قد أوحى للاقتصاديين القدامى أن يستخلصوا من ذلك تناقصاً فى غلة الأرض أو إنتاجيتها بعد حد معين ، وأن يطلقوا على هذه الظاهرة اسم « قانون تناقص الغلة » ، وأن يعتقدوا — مخطئين — أن هذا القانون لا ينطبق إلا على الزراعة وحدها .

(١) تعريف القانون :

ويمكن أن نعرّف هذا القانون بأنه :

« إذا كان ثمة عاملان من عوامل الإنتـاج ، وكان مقدار أحدهما ثابتاً ومقدار الآخر متغيراً ، فإن زيادة العامل المتغير بوحدات متساوية تؤدى — بعد حد معين — إلى تناقص فى الناتج المتوسط والناتج الحدى » ، كما هو مبين فى الجدول الآتى :

جدول رقم (١)

الناتج الكلى والناتج المتوسط الحدى لمساحة ثابتة من الأرض وعدد متغير من العمال

(١) العامل الثابت الارض بالفدان	(٢) العامل المتغير (عدد العمال)	(٣) الناتج الكلى (بالارادب)	(٤) الناتج المتوسط (بالارادب)	(٥) الناتج الحدى (بالارادب)
٥	١	٥	٥	٥
٥	٢	١٣	٦ ١/٢	٨
٥	٣	٢٣	٧ ٢/٣	١٠
٥	٤	٣٨	٩ ١/٢	١٥
٥	٥	٥٠	١٠	١٢
٥	٦	٦٠	١٠	١٠
٥	٧	٦٨	٩ ٥/٧	٨
٥	٨	٧٥	٩ ٣/٨	٧
٥	٩	٨١	٩	٦
٥	١٠	٨٦	٨ ٣/٥	٥

(ب) العلاقة بين الناتج الكلى والمتوسط والحدى

فالجدول السابق يوضح العلاقة بين كل من الناتج الكلى والناتج المتوسط والناتج الحدى ؛ إذ أن الناتج الكلى لعدد معين من وحدات العمل ، عندما نفترض استخدام هذا العدد فى زراعة مساحة معينة من الأرض ، هوذلك العدد من أرادب القمح الذى يمكن الحصول عليه بهذا المقدار من العمل . ويوضح العمود الثالث فىالجدول السابق الناتج الكلى لاى عدد من العمال، فإذا استخدم ثمانية عمال مثلا لزراعة مساحة ثابتة من الأرض قدرها خمسة أفدنة ، لكان الناتج الكلى ٧٥ أردبا .

أما الناتج المتوسط لاى عدد من وحدات العمل فهو عبارة عن الناتج الكلى لهذا العدد — وليكن ن — مقسوما على هذا العدد ن ، فالناتج المتوسط لخمسة عمال مثلا في الجدول السابق هو ١٠ ارادب إذ أنه خارج قسمة الناتج الكلي وهو ٥٠ أردب على ٥ عمال . اما اذا أصبح عدد العمال ٩ ، فالناتج المتوسط عبارة عن خارج قسمة الناتج الكلي وهو ٨١ اردب على ٩ عمال ، أي أن هذا الناتج المتوسط هو ٩ ارادب .

وأما الناتج الحدى فهو مقدار الزيادة فى الناتج الكلى نتيجة لإضافة وحدة واحدة من العمل ، أو هو مقدار النقص فى الناتج الكلى نتيجة لنقص وحدة واحدة من العمل . وعلى ذلك فالناتج الحدى للعامل الخامس،فى الجدول السابق، هو مقدار الزيادة فى الناتج الكلى نتيجة لزيادة عدد العمال من أربعة إلى خمسة عمال ، أي الفرق بين الناتج الكلي لخمسة عمال ، وقدره ٥٠ اردبا وبين الناتج الكلي لأربعة عمال وقدره ٣٨ أردبا وهذا الفرق يساوي ١٢ أردبا كما أن الناتج الحدى للعامل الخامس ، فى الجدول السابق ، هو مقدار النقص فى الناتج الكلى نتيجة لنقص عدد العمال من خمسة إلى أربعة عمال ، أى الفرق بين الناتج الكلي لخمسة عمال وقدره ٥٠ أردبا وبين الناتج الكـــلي لأربعة عمال

وقدره ٣٨ أردبا ، وهذا الفرق يساوي أيضاً ١٢ أردبا . وعلى ذلك يمكن أن يعرّف الناتج الحدى تعريفين آخرين، أحدهما بتزايد الناتج الكلى والآخر بتناقصه.

التعريف الاول

« الناتج الحدى هو الفرق بين الناتج الكلى لعدد ن من العمال (٤ عمال فى المثال السابق) وبين الناتج الكلى لعدد ن + ١ من العمال (٥ عمال فى المثال السابق) » .

التعريف الثانى

« الناتج الحدى هو الفرق بين الناتج الكلى لعدد ن من العمال (٥ عمال فى المثال السابق) وبين الناتج الكلى لعدد ن — ١ من العمال (٤ عمال فى المثال السابق) » .

ويلاحظ فى الجدول السابق :

أولا : أن هذا الجدول يبين الأثر المترتب على زيادة عدد العمال من عامل واحد إلى عشر عمال ، مع بقاء مساحة الأرض ثابتة دائماً ، وقدرها خمسة أفدنة وعلى ذلك فهناك عامل إنتاجى متغير ، وهو العمل ، وعامل إنتاجى ثابت ، وهو الأرض ، كعنصر من عناصر الطبيعة ، فنبدأ بتشغيل عامل واحد على المساحة الثابتة من الأرض وقدرها خمسة أفدنة ، ثم زيادة مقدار العمل بعامل واحد تدريجياً إلى أن يصل إلى عشرة عمال .

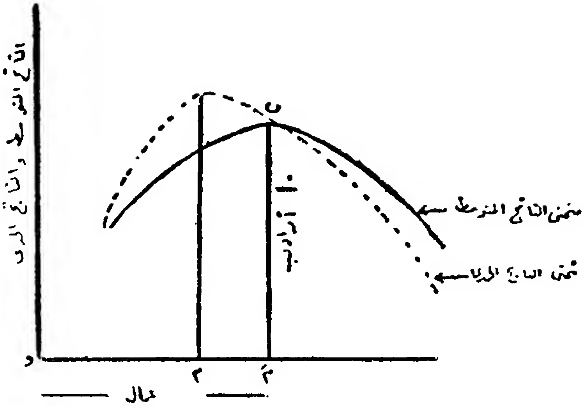
ثانياً : يدلنا العمود الثالث، فى الجدول السابق، على الناتج الكلى، أى المجموع الكلى لما ينتجه العمال المشتغلون على هذه المساحة الثابتة من الأرض ، مع كل زيادة تدريجية فى عدد هؤلاء العمال . ويلاحظ أن الناتج الكلى يساوى خمسة أرادب . إذا اشتغل عامل واحد ، ولكنه يزيد تدريجياً بزيادة عدد العمال حتى يصل إلى ٨٦ أردبا . وبعبارة أخرى فإن الناتج الكلى يتزايد دائماً بزيادة عدد العمال .

ثالثاً : أما الناتج المتوسط فنجد أنه يتزايد ، تدريجيا ، فى مبدأ الامر ، إلى حد معين ؛ ثم يبدأ فى التناقص ، بعد بلوغ هذا الحد ، ويستمر فى التناقص، كلما أضيف عامل آخر . وعلى ذلك فالناتج المتوسط، فى الجدول السابق ، يبدأ بعدد ٥ أرادب ، ثم يتزايد بزيادة عدد العمال إلى أن يصبح هذا العدد ٦ عمال ، وهنا يصل الناتج المتوسط إلى الذروة ، إد يبلغ ١٠ أرادب غير أنه يبدأ فى التناقص عند إضافة العامل السابع ؛ إذ يتناقص من ١٠ أرادب إلى $٩\frac{٥}{٧}$ أردب ، ويستمر فى التناقص تدريجيا ، كلما أضيف عامل آخر ، حتى إذا بلغ العدد ١٠ عمال ، نقص الناتج المتوسط إلى $٨\frac{٢}{٥}$ اردب . وعلى ذلك فالناتج المتوسط يمر بمرحلة تزايد ثم بمرحلة تناقص .

رابعاً : أما الناتج الحدى فنجد أنه يتزايد ،تدريجياً ، فى مبدأ الامر ،إلى حد معين ، ثم يبدأ فى التناقص بعد بلوغ هذا الحد ، ويستمر فى التناقص ، كلما أضيف عامل آخر . وعلى ذلك فالناتج الحدى ، فى الجدول السابق ، يبدأ بعدد ٥ أرادب ، ثم يتزايد بزيادة عدد العمال إلى أن يصبح هذا العدد ٤ عمال ، وهنا يصل الناتج الحدى إلى الذروة ، إذ يبلغ ١٥ أردبا . غير أنه يبدأ فى التناقص عند إضافة العامل الخامس ؛ إذ يتناقص من ١٥ إلى ١٢ أردبا ، ويستمر فى التناقص ، تدريجياً ، كلما أضيف عامل آخر ، حتى إذا بلغ العدد ١٠ عمال ، نقص الناتج الحدى إلى ٥ أرادب. ومن ثم فالناتج الحدى يمر ، أيضاً ، بمرحلتين: مرحلة تزايد ومرحلة تناقص .

خامساً : يبدأ الناتج الحدى فى التناقص عند إضافة العامل الخامس . أما الناتج المتوسط فيبدأ فى التناقص عند إضافة العامل السابع . ويعنى ذلك أن الناتج الحدى يبدأ فى التناقص قبل الناتج المتوسط

سادساً : يتعادل الناتج الحدى مع الناتج المتوسط عند إضافة العامل السادس، ويعنى ذلك أن الناتج الحدى ، بعد تناقصه ، يتعادل مع الناتج المتوسط قبل تناقصه . ويمكن التعبير عن ذلك ،بيانياً ،فى الشكل الآتي :



الشكل رقم ١ — ويوضح تعادل الناتج الحدى ، بعد تناقصه مع الناتج المتوسط قبل تناقصه .

فعندما زاد عدد العمال تدريجياً من و إلى م ، مر الناتج الحدى بمرحلة التزايد ، وعندما بلغ هذا العدد وم من العمال ، وصل الناتج الحدى إلى ذروة هذه المرحلة ، ولكنه بدأ يتناقص ، بعد ذلك ، كلما زاد العدد عن وم من العمال وأخذ يمر بمرحلة التناقص .

وعندما زاد عدد العمال تدريجيا من و إلى م ، مر الناتج المتوسط بمرحلة التزايد ، وعندما بلغ هذا العدد وم من العمال ، وصل الناتج المتوسط إلى ذروة هذه المرحلة ، ولكنه بدأ يتناقص ، بعد ذلك ، كلما زاد العدد عن وم من العمال ، وأخذ يمر بمرحلة التناقص .

ويلاحظ أن مرحلة تناقص الناتج الحدى تبدأ قبل مرحلة تناقص الناتج المتوسط ، وأن منحنى الناتج الحدى يقطع منحنى الناتج المتوسط عند أعلى نقطة واقعة عليه ، عندما يتحول هذا الناتج المتوسط من مرحلة التزايد إلى مرحلة التناقص . وتدل نقطة تقاطع المنحنيين على تعادل الناتج المتوسط والناتج الحدى ، عندما يبلغ عدد العمال ومَ (يقابله فى الجدول السابق عدد ٦ عمال ، وهو ذلك العدد من العمال الذى يتعادل عنده الناتج المتوسط وقدره ١٠ أرادب مع الناتج الحدى وقدره ١٠ أرادب ايضا) .

ونخلص من هذا التحليل إلى النتائج الآتية :

١ — يتزايد الناتج الكلى ، كلما زاد عدد وحدات العامل الإنتاجى المتغير .

٢ — يمر كل من الناتج المتوسط والناتج الحدى بمرحلة تزايد ثم بمرحلة تناقص .

٣ — تبدأ مرحلة تناقص الناتج الحدى قبل مرحلة تناقص الناتج المتوسط ، غير أن الناتج الحدى يتعادل مع الناتج المتوسط ، عندما يبدأ الأخير فى التحول من مرحلة التزايد إلى مرحلة التناقص .

فإذا أدركنا أن المقصود بكلمة « الغلة » هو الناتج ، فإن قانون تناقص الغلة يعنى فى الواقع تناقص الناتج . ولكن أى ناتج ؟ لقد رأينا أن زيادة العامل الإنتاجى المتغير بوحدات متساوية تؤدى — بعد حد معين — إلى تناقص الناتج المتوسط وتناقص الناتج الحدى. أما الناتج الكلى فهو يتزايد باطراد بزيادة عدد وحدات العامل الإنتاجى المتغير . ولذلك فإن قانون تناقص الغلة إنما يعنى، فى الواقع ، تناقص الغلة المتوسطة وتناقص الغلة الحدية .

(حـ) تفسير القانون

يقوم هذا القانون على فرضين رئيسيين ؛ هما :

الفرض الاول : ثبات مقدار احد عناصر الانتاج

لقد افترضنا ، فى تحليلنا السابق ، أن مساحة الأرض التى يشتغل عليها العمال ثابتة،ومقدارها خمسة أفدنة ،وأن عنصر العمل،وحده ، هو العنصر الذى يتزايد مقداره تدريجياً . ويستفاد من ذلك أنه كلما زاد عدد العمال المشتغلين بهذه المساحة الثابتة من الأرض ، زادت نسبة العنصر المتغير إلى العنصر الثابت ؛ إذ كانت النسبة ، فى مبدأ الامر ، عاملا واحداً إلى خمسة أفدنة، ثم عاملين إلى خمسة أفدنة ، ثم ثلاثة عمال إلى خمسه أفدنة، وهلم جرا . حتى بلغت النسبة فى النهاية عشرة عمال إلى خمسة أفدنة. ولكننا لو افترضنا أن مساحة الأرض تزيد،

فى نفس الوقت، بزيادة عدد العمال ، فقد لا يحدث تناقص فى نسبة العنصر المتغير إلى العنصر الثابت ، مع أن هذا التناقص هو الذى يفضى إلى الغلة المتناقصة .

الفرض الثانى : ثبات مستوى المعرفة الفنية فى الزراعة

كما نفترض لظهور قانون تناقص الغلة أن الأساليب الفنية فى الإنتاج لا تتغير، بمعنى أن طرق الإنتاج التى يستخدمها العامل الأول هى نفس الطرق التى يستخدمها سائر العمال الآخرين . أما إذا كانت الزيادة فى عدد العمال مقرونة بالتحسن فى مستوى المعرفة الفنية فى الزراعة ، كأن يستعمل العامل الخامس نوعاً جديداً من المخصبات، أو العامل الثامن نوعاً جديداً من الآلات الزراعية كآلة الحرث وآلة الحصاد مثلا . فقد لا يحدث التناقص فى الناتج المتوسط والناتج الحدى ، أى لا يحدث تناقص فى الغلة .

ويسوقنا هذا التحليل إلى التعرف على الأساليب والعوامل المفضية إلى تناقص الغلة . . . لاجدال أن تناقص الغلة يرجع إلى الاعتبار الفنى وحده ، وذلك لأنه إذا زاد مقدار عنصر ما ، بالنسبة لسائر عناصر الإنتاج الأخرى المشتركة معاً فى إنتاج منتج معين . فمن شأن هذه الزيادة المطردة فى العنصر المتغير ، مع ثبات مقادير العناصر الأخرى ، أن تؤدى إلى النقص فى كفايته الإنتاجية . فإنتاج القمح ،فى مثالنا السابق ، يحتاج ، بطبيعة الحال، إلى أرض وعمل ورأسمال وإذا زاد مقدار العمل ، وبقى مقدار الأرض ثابتاً ومقدار رأس المال ثابتاً أيضاً ، فلا بد أن نصل ، عاجلا أو آجلا ، إلى الحد الذى يصبح عنده عدد العمال كبيراً جداً ، بالنسبة للأرض ورأس المال معاً . ومثل هذه الكثرة فى عدد العمال ، بالنسبة لمقدار ثابت من الأرض ومقدار ثابت من رأس المال ، تؤدى إلى نقص مستمر فى الكفاية الإنتاجية لعنصر العمل . وينعكس هذا النقص فى صورة تناقص الناتج المتوسط والناتج الحدى لعنصر العمل .

وعلى ذلك فإن ظاهرة تناقص الغلة ترجع ،فى واقع الأمر، إلى أن كل عنصر

من عناصر الإنتاج لا يمكن أن يعتبر بديلا كاملا لعناصر الإنتاج الأخرى .. بل يعتبر بديلا ناقصاً لأى عامل آخر في إنتاج أى منتج . وبعبارة أخرى فالعمل يعتبر بديلا ناقصاً للأرض . أما رأس المال فيعتبر بديلا ناقصاً للعمل وللأرض معاً . وهذا من شأنه أن يفسر تناقص الكفاية الإنتاجية لكل عنصر يزيد مقدار بالنسبة لعناصر الإنتاج الأخرى . ولو افترضنا أن كل عنصر هو بديل كامل لعناصر الانتاج الأخرى ، لما كان ثمة تناقص فى الناتج المتوسط والناتج الحدى لهذا العامل ، ولتيسر إنتاج أى منتج بعامل إنتاجى واحد .

وقد كان الكتاب الكلاسيك يعتقدون بانطباق قانون تناقص الغلة على الزراعة وحدها دون سائر فروع النشاط الاقتصادى . غير أن هذا القانون ينسحب، فى الواقع، إلى أى فرع من فروع الإنتاج ، متى تحقق شرط انطباقه، أى زيادة مقدار أحد عناصر الإنتاج زيادة كبيرة بالنسبة لعناصر الإنتاج الاخرى.

الفصل الثامن

عنصر العمل
« الناحية النوعية »

ما من شك أنه مهما بلغت أهمية الأرض ورأس المال — كعنصرين فى العملية الإنتاجية — فإن أثرهما ينعدم بدون مجهود العامل الذى يحركهما ويوجههما فى تحقيق هدف إنتاجى معين .

ولقد أكد آدم سميث أهمية عنصر العمل فى كتابه « ثروة الامم » ؛ إذ بينما كان « التجاريون » يعزون زيادة ثروة الأمم إلى فائض الميزان التجارى ، بما يصاحبه من تراكم فى الثروة الممثلة فى الذهب والفضة ، وبينما كان « الطبيعيون » يجادلون بأن الثروة تنشأ ، أصلا ، فى الزراعة ، حيث أن قيمتها الفائضة هى فى الواقع الثروة الحقيقية — جاء آدم سميث لينقض كل هذه الأفكار المختلفة ، عن طبيعة الثروة ونشأتها ، مجادلا بأن مصدر كل الثروات لا يوجد إلا حيث يوجد العمل ، وأن زيادة الثروة تتوقف على زيادة إنتاجية العمل . ذلك أن تقسيم العمل يؤدى إلى زيادة الإنتاجية ، ويسمح بالتخصص فى عمليات الإنتاج ، كما يسمح باستخدام الآلات الكبيرة المعقدة . كما يذهب سميث إلى أن تقسيم العمل يتحدد بسعة السوق ، ونتيجة لذلك فلابد من تحطيم كل الحواجز التى تعوق حرية التجارة . ومن ثم فلا عجب أن كان سميث ، فى عصره ، يعضد فكرة الاستعمار ، وكان ينظر إلى المستعمرات على أنها مصدر المواد الخام اللازمة للصناعة ، كما أنها بمثابة اتساع لحجم السوق المحلى . بل لم تكن التجارة الخارجية ، فى نظره ، إلا امتداداً للتجارة الداخلية ، ما دام هذا الامتداد فى حجم التجارة يدعو ،

بدوره ، إلى زيادة اتساع نطاق تقسيم العمل وزيادة التخصص وتعدد المبادلات .

غير أن سميث أثار فى كتاباته ذلك التراث الفكرى الذى خلفه الطبيعيون وراءهم ، وهو التمييز بين « العمل المنتج » وبين « العمل غير المنتج » . وحاول أن يضع معنى محدداً لكل من هذين النوعين من العمل ؛ إذ يرى أن العمل المنتج هو ذلك العمل الذى يضيف قيمة إلى المواد الخام التى تشتغل بها الأيدى العاملة ، بينما العمل غير المنتج هو ذلك النوع من العمل الذى ينتهى بلا زيادة فى القيمة ، مهما كان هذا العمل نافعاً . وهو يقصد ، بذلك ، العمل الذى يفضى إلى إنتاج السلع اللامادية أى الخدمات الشخصية وهذا لا يستقيم مع منطق الفكر الاقتصادى الحديث ؛ إذ كما قدمنا فإنه لا يفرق بين السلع التى لها كيان مادى وبين السلع التى ليس لها هذا الكيان المادى ، مادامت السلعة اقتصادية تتوافر لها صفتا الندرة والمنفعة .

١ — العمل الذهنى والعمل اليدوى

ويمكننا أن نتوافر على دراسة عنصر العمل من ناحيتين رئيسيتين : الناحية النوعية والناحية الكمية . ولنبدأ ، أولا ، بالناحية الأولى من هذه الدراسة ، حيث يمكن أن نرتب الأعمال ، من جهة كفاية العمل الذى يبذل فيها ، إلى درجات مختلفة ؛ إذ أن بعض الأعمال يحتاج إلى دراسة طويلة وتدريب وخبرة واسعة وتكييف فكرى خاص ، كما هو الحال فى مهنـــة الطب أو الهندسة أو المهن الفكرية الأخرى ، كما أن هناك بعض الأعمال التى لا تحتاج إلا القدر يسير من التدريب والمران ، كالأعمال التى يقوم بها عمال المصانع أو العمال الزراعيون ، مثلا . بل أن الكفاءة فى الأداء تتفاوت ، فى نفس العمل الواحد ، أو فى نفس المهنة أو الحرفة الواحدة ، بتفاوت مقدرة المهنيين أو الحرفيين أو العمال ، فالأطباء أو المحامون ، مثلا ، لا يمارسون نشاطهم المهنى بدرجة واحدة من الكفاءة فى الأداء ،

فالبعض منهم يصل إلى ذروة النبوغ والكفاية ، بينما يظل البعض الآخر فى زحمة المغمورين. وهكذا الحال بالنسبة لمن عداهم من أصحاب المهن أو الحرف أو العمال على اختلاف فئاتهم .

ويجدر التنويه — فى صدد تقسيم الأعمال إلى ذهنية ويدوية — إلى أن العمل الذهنى يحتاج إلى قدر يسير من العمل اليدوى ، فالجراح مثلا لا يمكن أن يباشر مهام مهنته إلا بآلات الجراحة ، وإن كان المجهود الذهنى هو العنصر الأساسى فى مباشرة هذا العمل . كما أن العمل اليدوى ، بطبيعته يحتاج لقدر يسير من المجهود الذهنى ، فعامل المصنع فى إدارة الآلة أو الإشراف عليها لابد أن يستعين بجهد فكرى لأداء هذا العمل. كما تجدر الإشارة إلى أن «العمل» ، فى معناه الاقتصادى، يشمل جميع أنواع الأعمال الذهنية واليدوية ، فأصحاب المهن من محامين وأطباء وأساتذة جامعات عمال ، والأجراء فى المصانع والمزارع عمال ، والموظفون — حكوميون وغير حكوميين — عمال ؛ لأنهم جميعاً يقدمون خدمة العمل ، وإن كانت تختلف فى طبيعتها وطريقة أدائها .

٢ — المظهر العملى لاختلاف الكفاية الانتاجية بين العمال

ويقسم الاقتصاديون المحدثون العمال فى المعنى الاقتصادى الواسع لعنصر العمل إلى فئات خمس : العمال غير المهرة ، والعمال نصف المهرة ، والعمال المهرة ، والموظفون والكتبة ، والمديرون وأصحاب المهن . أما العمال غير المهرة فهم أولئك العمال الذين يمارسون أعمالا لا تحتاج إلى أية مهارة ، كالسعاة والخدم مثلا ، إذ أن خدمات أعمالهم تأتى فى أدنى مرتبة . وأما العمال نصف المهرة فهم أولئك العمال الذين يمارسون أعمالا لا تحتاج إلى مهارة خاصة ، ولا تخرج عن مراقبة الآلات والإشراف عليها فى المصنع . وأما العمال المهرة فهم أولئك الذين يتوافر لهم من الثقافة والخبرة العملية والمعرفة الفنية ما يؤهلهم لممارسة الأعمال فى بعض الصناعات المعقدة الدقيقة، كالصناعات المعدنية أو الهندسية. وأما الموظفون

والكتبة فهم الأداة التنفيذية فى الإدارات الحكومية أو المؤسسات أو الشركات. أما الفئة الخامسة من العمال فهى تضم المديرين وأصحاب المهن ممن يمارسون نشاطاً ذهنياً رفيع المستوى فى دوائر الأعمال أو فى عالم الفن أو الأدب أو الطب أو المحاماة أو الهندسة. وهؤلاء هم، فى العادة، أعلى فئات العمال دخلا فى أى نظام اقتصادى، بل وأجلهم شأنا، رغم تفاوت الكفاية والدخل بين أفراد المهنة الواحدة.

هذا هو المظهر العملى لاختلاف الكفاية الإنتاجية بين العمال، فى المفهوم الاقتصادى الواسع لعنصر العمل. ولكن لا يعنينا هذا الاختلاف فى الكفاية الإنتاجية بين الأفراد، فى كل فئة من هذه الفئات، بقدر ما يعنينا تحديد العوامل التى تؤثر فى رفع أو خفض مستوى هذه الكفاية، إذ من الطبيعى أن نعنى عناية خاصة بموضوع الكفاية الإنتاجية بوجه عام؛ لأنه الركاز الأول الذى تستند إليه أية دراسة تحليلية للعوامل المفضية إلى زيادة حجم الإنتاج وتقليل نفقاته، وأية دراسة لسلوك المنظمين فى تطلعهم إلى الإنتاج بأدنى نفقة لتحقيق أقصى الربح.

٣ – العوامل المؤثرة فى انتاجية العمل

ويشير الاتجاه الحديث فى اقتصاديات العمل إلى أن الصفـــات الموروثة والمكتسبة، وتثقيف العمال، وحرية اختيار المهنة أو الحرفة، والمستوى الخلقى للعمال، ونوع وكمية الآلات التى يستخدمونها، هى أهم المؤثرات فى تحديد الكفاية الإنتاجية للعمال.

ونعنى بالصفات الموروثة والمكتسبة تلك الصفات التى تتأثر بالجو والمناخ والتقاليد والتاريخ الصناعى القديم، فالعمل فى جو معتدل أكثر كفاية من العمل فى جو حار، والعمل فى كنف تراث صناعى قديم أكثر كفاية من العمل بغير تراث صناعى. كما نعنى بتثقيف العمال ذلك التثقيف العام أو المهنى الذى يؤدى حتما إلى زيادة الكفاية. ولهذا يقوم كل مجتمع صناعى بإنشاء المدارس المهنية لتدريب

العمال وتأهيلهم للصناعة وتثقيفهم ثقافة فنية ، تساعدهم على تفهم دقائق عمليات الصنع ، وترفع من مستواهم الفكرى . أما حرية العامل فى اختيار مهنته فهى من أهم العوامل النفسية التى تؤثر فى كفايته ، فلا يمكن أن نتصور عاملا يرغم على مزاولة حرفة معينة ، ثم يتقن هذه الحرفة أو يؤديها أداء رفيعاً ، بل أننا نتصور أنه يبغضها وتقل كفايته الإنتاجية فيها . أما العامل الخلق فلا يقل أهمية عن النفسانى فى التأثير على مستوى الكفاية ، فلا يمكن للعامل أن يرتفع بمستوى كفايته ويتقن أداءه لعمله ، ما لم يتحل بالجلد والأمانة والنزاهة والإخلاص لعمله وشعوره بالمسئولية ، وإدراكه أن العمل شرف وحق وواجب اجتماعى .

وما دمنا نستبعد إمكان تحقيق هذا الهدف بأى نوع من العمل ، فلا مناص من أن نسلم بأن العمل الذى سيؤديه العامل لابد أن يكون عملا نافعاً ... إن حفر الأرض وملئها ثانية لايمكن أن يكون عملا نافعاً يحفظ على العامل كرامته . وفضلا عن ذلك فإن كثيراً من الناس يميل بطبيعته لتفضيل نوع معين من الأعمال قد زاولوه من قبل، واعتادوا على أدائه — أو على الأقل لتفضيل نوع من العمل لايختلف كثيراً ، فى طبيعته ، عما يميلون إليه من الأعمال .

وأخيراً فإن نوع وكمية الآلات التى يستخدمها العامل يعدان فى الواقع أهم عامل يؤثر فى الكفاية الإنتاجية . ولا أدل على ذلك من التقارير التى وضعتها اللجان البريطانية التى أوفدت إلى الولايات المتحدة فى أعقاب الحرب العالمية الثانية للبحث فى أسباب زيادة إنتاجية العامل الأمريكى عن العامل البريطانى . وقد ورد فى هذه التقارير أن من أهم أسباب الزيادة فى الإنتاجية هى زيادة نصيب العامل الأمريكى من رأس المال المستخدم فى الصناعة .

بيد أن الفكر الحديث فى اقتصاديات العمل لايركز الاهتمام حول ثقافة العمال أو تدريبهم ، أو الناحية الخلقية أو النفسية لهم ، بقدر مايركز على مقدار الجهد الذى يبذله العامل فى أدائه لعمله ؛ إذ اقتصرت وظيفة السواد الأعظم من

العمال الصناعيين على مراقبة الآلات والإشراف عليها ، ولذلك تغيرت فكرة الكفاية الإنتاجية للعمال ، وأصبحت مرتبطة بعدد ساعات العمل .

وما من شك أن زيادة عدد ساعات العمل تؤدى إلى زيادة كمية العمل أو الجهد المبذول . ويؤدى هذا ، بدوره ، إلى زيادة الإنتاج . غير أنه بعد انقضاء فترة معينة من العمل المتواصل سيؤدى الإجهاد إلى نقص الناتج الصافى . من ثم فإن لكل نوع من أنواع العمل عدداً « أمثل » من الساعات ، يصل عنده إنتاج العامل إلى حده الاقصى ، بمعنى أنه إذا نقص عدد ساعات العمل الفعلية عن هذا العدد الأمثل،فسينقص الناتج تبعاً لذلك ، لأن العامل ،فى مثل هذه الحالة، يشتغل مدة أقل من اللازم ، أما إذا زاد عدد ساعات العمل الفعلية عن هذا العدد الأمثل ، فلا مناص،أيضاً ،من أن ينقص إنتاج العامل ،نتيجة لما يناله من إجهاد وإعياء ، بعد تجاوز هذا العدد من الساعات .

ولهذا السبب فإن المنظم فى المجتمع الصناعى الحديث قلما يعمد إلى إطالة ساعات العمل الأسبوعى إلا فى الظروف الملحة الطارئة : كما لو تحققت زيادة مفاجئة فى الطلب على السلعة ، أو كان الإنتاج فى ظروف الحرب الاستثنائية، إذ أنه على يقين تام من أن زيادة ساعات العمل عن الحد المناسب سيفضى ، لا محالة ، إلى النقص ، لا إلى الزيادة ، فى إنتاجية العامل .

ولو تتبعنا الاتجاه العام لساعات العمل فى الدول الصناعية القديمة ، كالمملكة المتحدة، مثلا ، لوجدنا أن الهدف الذى كان يتطلع إليه العمال فى السنوات الخمسينية من القرن الماضى ، فيما يتعلق بساعات العمل ، هو الوصول إلى عشر ساعات من العمل فى اليوم . أما فى السنوات العشرينية من القرن الحالى فقد كان هدف العمال هو تحديد ساعات العمل بثماني ساعات في اليوم، ثم أصبح الهدف في السنوات الثلاثينية هو تحديد ساعات العمل بأربعين ساعة فى الأسبوع .

ورب معترض يقول : إن النقص فى ساعات العمل ، مع تحديد الأجر على

أساس القطعة،أو على أساس عدد ساعات العمل،سيؤدى ، بلا ريب ، إلى النقص فى دخل العامل ، ولذلك فليس من صالح العمال أن يستهدفوا نقصاً فى ساعات العمل مقترناً بنقص مناظر فى دخولهم . غير أن الهبوط التدريجى فى عدد ساعات العمل فى الدول الصناعية القديمة فى المائة سنة الأخيرة إنما يرجع ،فى الحقيقة ، إلى ارتفاع مستوى المعيشة فى هذه الدول إبان تلك الفترة التاريخية ؛ إذ من الحقائق المشاهدة أنه كلما زادت أجور العمال ،مال هؤلاء إلى التضحية بقدر يسير من هذه الأجور فى سبيل المتعة بوقت الفراغ ، بمعنى أن العامل — بعد حد معين — يفضل وقت الفراغ على وقت العمل ، أى يفضل المتعة بأنواع التسلية والترفيه والراحة البدنية والذهنية على الدخل الناجم عن الاستمرار فى العمل الطويل المرهق . وهنا قد لا تتأثر الرفاهية الاقتصادية للعامل بمثل هذا التفضيل ؛ لأن وقت الفراغ قد يحقق من المتعة للعامل ما تحققه السلع التى يمكن أن يشتريها بدخله النقدى (الأجر) الذى يؤول إليه من وقت العمل .

٤ — الحوافز المعنوية والحوافز المادية

غير أن الجهود التى يبذلها العامل لا تتأثر بعدد ساعات العمل فحسب ، بل أيضا ، ببعض العوامل الأخرى التى تؤثر فى مستوى أدائه وتركيز ذهنه وانتباهه للعمل ، مما يؤثر، بدوره، فى كفايته الإنتاجية ومن أهم هذه العوامل النزاع الذى يقوم بين العامل وصاحب العمل حول مستوى الأجر ، أو ظروف العمل ، أو الخدمات الاجتماعية للعمال ، أو غير ذلك من أسباب شخصية . وهذا الصراع بين العمال وبين أرباب الأعمال أكثر خطورة من النزاع حول عدد ساعات العمل؛ إذ من الممكن الوصول إلى اتفاق فى هذا الصدد بين الفريقين ، وقد تتدخل الحكومة كطرف ثالث لضمان تنفيذ هذا الاتفاق . غير أن الوصول إلى اتفاق حول المشكلات العمالية الأخرى أمر أكثر صعوبة. وقد يمكن تخفيف حدة هذه المشكلات عن طريق اتجاه أرباب الأعمال إلى خلق الحوافز المعنوية والمادية إلى العمل .

(ا) الحوافز المعنوية

من الأمور المسلم بها أن العامل لا يهتم كثيراً بعدد ساعات العمل أو بالمضايقات والصعوبات التى يواجهها أثناء العمل ، إذا كان شغوفاً بعمله مقبلا عليه . ورجل الأعمال أو المدير الناجح هو الذى يذكى بين العمال روح الحماسة للعمل والشغف به. ، وهذه مهمة عسيرة ، سيما إذا كانت طبيعة العمل وظروفه لا تشجع على الإقبال عليه. أما السبيل إلى اذكاء هذه الروح فهو فى تحسين ظروف العمل، وإشعار العامل بأهمية دوره فى عملية الإنتاج بإسهامه بفكره وذكائه مساهمة فعالة فى تطويرها ، وإشراكه فى مهام الإدارة ، على مستوى الوحدة الإنتاجية ، وتوفير الخدمات الاجتماعية التى توفر له ولأسرته معيشة كريمة ، وتأمينه ضد المرض وإصابات العمل والشيخوخة ، وتقوية الروابط بينه وبين القادة العاملين بالوحدة الإنتاجية ،

(ب) الحوافز المادية

أما عن إيجاد العلاقة بين الجهد والأجر ، أى ابتكار الوسائل المناسبة لدفع أجور العمال على أساس إنتاجهم ، فإن أيسر هذه الوسائل هى الدفع بالقطعة أو تبعاً لنتيجة العمل ، غير أن الأسس التى تنبنى عليها معارضة ومقاومة هذا النظام الأجرى معروفة فى الأدب الاقتصادى التقليدى ، ويمكن أن نجملها فيما يلى :

١ ــ تدهور مستوى المهارة الفنية للأيدى العاملة نتيجة لتهافت العمال على إنجاز أعمالهم فى أقصر وقت ممكن .

٢ ــ إثارة النفور وإذكاء روح العداء والغيرة فى صفوف العمال . نتيجة للتنافس الحاد الذى يشيع بينهم وفقاً لهذه الطريقة .

٣ ــ انعدام روح التضامن فى العمل الجماعى .

٤ ــ تشجيع الإرهاق فى العمل إلى حد الإجهاد والعناء .

٥ — صعوبة تحديد معدلات أجور القطع ، وصعوبة الاتفاق على تعديلها، وميل رجال الأعمال إلى تعديلها — من آن لآخر — فى غير صالح العمال ، مما يشعرهم بالظلم ، ويثير فيهم روح التذمر .

٦ — إشاعة الاحتكاك بين العمال وخلق جو غير ملائم للعمل فى المصنع .

فإذا لم يتسن الأخذ بنظام دفع الأجر بالقطعة لصعوبة تطبيقه فى بعض الصناعات لاختلاف طبيعة العمل من عامل إلى آخر فى الصناعة الواحدة ، أو لغير ذلك من الأسباب ، فليس هناك من سبيل سوى الدفع على أساس الوقت ، أى احتساب وحدات معينة من النقود عن كل ساعة أو كل يوم ، مثلا ، دون التقيد بما ينتجه العامل فى الساعة أو فى اليوم . وقد تكون هذه الطريقة، فى كثير من الأحيان ، أقل صلاحية من الطريقة الأولى فى دفع الأجر ، ما دامت العلاقة مفقودة بين الأجر وبين كمية العمل ، أو بعبارة أخرى مادام الحافز إلى زيادة إنتاج العامل منعدماً . ولذلك يميل بعض المجتمعات الصناعية المتقدمة إلى الجمع بين نظام دفع الأجر على أساس الوقت وبين مشاركة العمال فى نصيب معين من الأرباح . أما الهدف من وراء ذلك فهو خلق الحافز المادى لدى العمال إلى زيادة الإنتاج .

هذا هو التحليل التقليدى للكفاية الإنتاجية للعمال . غير أن بعض الاقتصاديين المحدثين يميل إلى معالجة موضوع الكفاية الإنتاجية على أساس من الواقع إلى أبعد الحدود ؛ إذ أن كل ما يؤكده هؤلاء هو أن ثمة بعض الظواهر التى قد تكشف لرجال الأعمال والمديرين عن هبوط أو ارتفاع مستوى الكفاية الإنتاجية . ومن بين هذه الظواهر تكرار التغيب عن العمل ، وكثرة الاضرابات المفاجئة ، وكثرة حوادث الإصابة أثناء العمل ، وارتفاع نسبة الاستغناء عن العمال .

وقد نسلم بأهمية هذه الظواهر فى قياس الكفاية الإنتاجية . غير أن هذا لا يحدونا إلى التغاضى عما قدمناه من أسباب وعوامل مؤثرة فى مستوى الكفاية

الإنتاجية ، وخصوصاً بالنسبة لأى مجتمع صناعى كمجتمعنا، يخطو خطوات سريعة نحو التقدم الصناعى .

٥ — تنقل العمال

غير أن دراستنا لعنصر العمل يجب ألا تقتصر ، من الناحية النوعية ، على موضوع الكفاية ، بل أنها يجب أن تنسحب ، أيضاً ، إلى موضوع تنقل العمال ، لما له من تأثير واضح على مستوى الإنتاج والإنتاجية فى أى مجتمع اقتصادى . ويمكننا أن نتصور نوعين رئيسيين من تنقل العمال : التنقل الاقتصادى والتنقل الجغرافى . أما التنقل الاقتصادى فقد يكون أفقياً أو رأسياً ؛ فهو يكون أفقياً عندما ينتقل العامل من وحدة إنتاجية إلى أخرى ، ولكنه يؤدى نفس العمل ، كما لو انتقل كاتب الآلة الكاتبة من شركة للغزل والنسيج إلى نفس عمله فى شركة الحديد والصلب . ويكون رأسياً عندما يغير العامل من طبيعة عمله ، كما لو تحول من كاتب آلة كاتبة إلى سباك فى شركة الحديد والصلب

أما التنقل الجغرافى للعمل فينطوى على تنقل العمال من منطقة إلى أخرى ، داخل حدود الدولة ، أو من دولة إلى أخرى . ويطلق على الحالة الأولى اسم «الهجرة الداخلية» . أما الحالة الثانية فتسمى «الهجرة الخارجية» . ومن أمثلة الهجرة الداخلية هجرة السكان من الريف إلى المدن ، ومن أمثلة الهجرة الخارجية هجرة الأوروبيين إلى الولايات المتحدة وكندا وأستراليا واستيطانهم بها أحقاباً طويلة .

وكثيراً ما توجد بعض العوائق التى تحول دون الهجرة الداخلية ، ومن بينها الروابط العائلية والعاطفية ، وجهل العامل بالفرص والإمكانيات الأفضل للعمل ، فضلا عما يتحمله العامل من تكاليف انتقاله وأسرته من منطقة عمله الأصلى إلى منطقة عمله الجديد . ونفس هذه العوائق تحد من الهجرة الخارجية ، ما لم تكن منظمة ومعانة من الدولة المهاجر منها أو المهاجر إليها . غير أنه

يضاف إليها أن الدول ،فى الوقت الحاضر، قد فرضت قيوداً شديدة على الهجرة. ويرى بعض الكتاب أن هذه القيود تعوق سير التقدم الاقتصادى فى العالم .

ويدعم هؤلاء رأيهم هذا بالأحداث التاريخية ؛ فقد كانت الهجرة فيما بين الدول ، فى القرون الثلاثة الماضية هى خير حل لمشكلة سوء توزيع السكان فى العالم . وذلك بالهجرة من الدول التى كانت تعانى من الزيادة المفرطة فى عدد السكان إلى الدول التى كانت تعانى نقصاً فى عدد السكان . وكان لهذه الهجرة الدولية أثرها فى أن يحرز العالم الغربى تقدماً اقتصادياً بالغ الشأن ، وأن تزيد ثروة العالم زيادة سريعة دافقة . ولا غرابة فى ذلك فإن الثروة البشرية هى عماد الثروة القومية ، وإذا أحسن توزيعها فى العالم ، أثرت الدول التى تفتقر إليها ، كما تثرى الدول المتخمة بها ، عندما تتخلص من فائضها .

وتنقل العمال أكثر صعوبة بالنسبة للمتقدمين فى السن منه بالنسبة للشبان ، إذ أن هؤلاء أقل طلباً للاستقرار وأكثر قابلية للتكيف والمواءمة مع الظروف الجديدة للعمل . كما أن النساء أقل تنقلا فى العمل من الرجال ؛ لأنهن أكثر ميلا للاستقرار والتعلق بأهداب الأسرة ، والبعد عن المغامرة فى آفاق جديدة للعمل. كما أن التنقل رأسياً أكثر صعوبة من التنقل أفقياً ؛ لأنه يتطلب التدريب على الأعمال والمهارات الجديدة ، وقد يستغرق هذا التدريب وقتاً قد يقصر أو يطول .

الفصل التاسع

عنصر العمل
«الناحية الكمية»

لقد ذكرنا ، من قبل ، أن العمل هو العنصر الإنسانى فى العملية الإنتاجية، ويتضمن جميع الخدمات التى يقدمها عنصر العمل فى سبيل خلق أو زيادة منافع السلع الاقتصادية . كما ذكرنا أن لدراسة عنصر العمل ناحيتين: إحداهما نوعية، وهى تتناول موضوع الكفاية الإنتاجية للعمال : والأخرى كمية ، وهى تتناول عدد العمال . ولقد سبق أن ناقشنا الناحية النوعية من هذا العنصر فى الفصل السابق . وبقى أن نناقش الناحية العددية ، بما يرتبط بها من دراسات فى السكان.

وأول ما ينبغى أن نتناوله ، فى هذه الدراسة الكمية لعنصر العمل ، هو أن عدد العمال المشتغلين يتوقف ، بوجه عام ، على نمو السكان ، وأن ثمة فارقاً بين عدد السكان وعدد العمال المشتغلين الذين يضمهم سوق العمل . ويتمثل هذا الفارق فى الأطفال والعجزة والمتقدمين فى السن الذين لا يسهمون فى العملية الإنتاجية . أما النساء فلا يسهمن إلا بقدر محدود . وهناك عاملان يؤثران فى عدد السكان ، وهما : النمو الطبيعى والهجرة .

أما النمو الطبيعى فهو ازدياد معدل المواليد على معدل الوفيات . كما أن الهبوط الطبيعى هو ازدياد معدل الوفيات على معدل المواليد . فإذا حدث النمو الطبيعى ، تحققت الزيادة فى عدد السكان ، وإذا حدث الهبوط الطبيعى ، تحقق النقص فى عدد السكان . وأما الهجرة فتعنى انتقال السكان من دولة إلى أخرى ، فيزيد عدد السكان فى الدولة المهاجر إليها ، ويقل عدد السكان فى الدولة المهاجر منها .

١ — نظرية مالتس فى السكان

ولقد وضع توماس روبرت مالتس بحثاً فى السكان ، نشر عام ١٧٩٨ ، وكان له أثر كبير منذ ذلك الحين حتى الآن ، وبنى مالتس نظريته على أساس افتراضين أساسيين ؛ هما :

أولا : أن غريزة الجنس تدعو إلى التناسل والتكاثر ، وهكذا يتوالد جيل من البشر من جيل سابق بفضل هذه الغريزة .

ثانياً : أن الطعام من المقومات الأساسية للحياة البشرية .

وخلص مالتس من هذين الفرضين الأساسيين إلى أن قدرة الإنسان على زيادة إنتاج الطعام دون قدرته على التكاثر ، بمعنى أن السكان يتزايدون بنسبة أكثر من نسبة زيادة موارد الطعام . بل ذهب ، فى تفسير نظريته ، إلى حد القول : إن السكان يميلون إلى التزايد بمتوالية هندسية ، ويتضاعفون كل خمس وعشرين عاما ، أما الموارد الطبيعية ، من مأكل وغيره من ضروريات الحياة ، فتميل إلى إلى الزيادة بمتوالية عددية فقط . وأكد مالتس خطورة الزيادة فى عدد السكان ، إذا لم تكن مقرونة بزيادة مناظرة فى مقومات الحياة ، وعلى الأخص فى موارد الطعام .

وكان مالتس مسرفاً فى التشاؤم فى الطبعة الأولى من كتابه ؛ إذ قرر أن الطبيعة تقوم من تلقاء نفسها بإعادة التوازن بين حجم السكان وحجم الموارد . ويتمثل ذلك فى الأوبئة والمجاعات والحروب والكوارث الطبيعية . وقد أطلق مالتس على هذه الموانع الطبيعية اسم « الموانع الموجبة » . أما فى الطبعة الثانية فقد كان أقل تشاؤما ؛ إذ قرر أنه لا ينبغى على الجنس البشرى أن يستسلم للموانع الطبيعية فى قسوتها ، بل من الواجب أن يعمل ، من جانبه ، لتحقيق التوازن المنشود بين السكان والموارد ، بالتجائه إلى « الموانع الواقية » ، وهى عنده فى كبح الشهوات ، وتأجيل الزواج إلى سن متأخرة .

ومن الواضح أن « الموانع الموجبة » التى تقدمها الطبيعة إنما تعمل عملها عن طريق زيادة معدل الوفيات ، أما « الموانع الواقية » التى يقدمها الإنسان فإنها تعمل على نقص معدل المواليد . وجدير بالذكر أن مالتس لم يكن من دعاة تحديد النسل ، وأنه كان يعتقد أن مشكلة الفقر متولدة عن مشكلة السكان؛ لأن الثروة تستنزف ، دائماً ، فى الإنفاق على السكان المتزايدين باطراد .

ولقد تأثر الفكر الاقتصادى بنظرية مالتس لفترة طويلة ، حتى أنه أطلق على علم الاقتصاد إسم « العلم المتشائم » . بل كان لهذه النظرية أثرها فى التوسع فى شرح « قانون الغلة المتناقصة » ، وفى ظهور « قانون الأجور الحديدية » فى النظرية الاقتصادية الكلاسيكية . وينطوى هذا القانون الأخير على أن أية زيادة فى أجور العمال تؤدى إلى الإقبال على الزواج ، ومن ثم إلى زيادة السكان ، مما يؤدى ، بدوره ، إلى التنافس الشديد على الفرص المتاحة للعمل . وهذا يفضى ، فى نهاية المطاف، إلى انخفاض الأجور ، دائماً ، إلى مستوى الكفاف .

وما من شك أن نظرية مالتس ،فى السكان ، كانت صحيحة فى الظروف التى عاصرها مالتس قرب نهاية القرن الثامن عشر ؛ إذ زاد عدد السكان فى انجلترا زيادة كبيرة ، وعجزت موارد الثروة عن ملاحقة هذه الزيادة المطردة فى السكان ، غير أن النظرية سرعان ما فقدت الكثير من مقوماتها للأسباب الآتية :

أولا : زيادة الانتاج بمعدل اكبر من معدل زيادة السكان

كانت الثورة الصناعية والزراعية ، إبان القرن التاسع عشر ، ذات أثر كبير فى زيادة الإنتاج بمعدل أكبر بكثير من معدل زيادة السكان ، على عكس ما كان يتنبأ به مالتس . وذلك نتيجة لاكتشاف الموارد الاقتصادية الجديدة إثر استغلال الأرض البكر فى الممتلكات الاوربية فيما وراء البحار ، وتقدم وسائل النقل ، واكتشاف أساليب جديدة فى الزراعة كان لها أثرها فى مضاعفة الإنتاج الزراعى . كما كان للإنتاج الآلى فى الصناعة أثره فى مضاعفة الإنتاج

الصناعى. وقد أثبت كوزنتز أن الدخل القومى قد زاد، فى دول غرب أوربا، بنسب تتراوح بين ٢٥٠ ٪ و ٦٠٠ ٪ خلال القرن التاسع عشر، وهى نسب أعلى بكثير من نسبة زيادة سكان هذه الدول إبان نفس الفترة (٢).

ثانيا: الهبوط الكبير فى معدل نمو السكان

لم يتكاثر السكان بالسرعة التى أشارت إليها نظرية مالتس؛ إذ تدل الاحصائيات الرسمية للحياة على أن معدل المواليد قد انخفض من ٣٥ إلى ١٥ فى الألف، ومعدل الوفيات من ٢١ إلى ١٣ فى الألف، خلال النصف الثانى من القرن التاسع عشر. وقد انخفض معدل الوفيات فى معظم الدول الغربية — وعلى الأخص وفيات الأطفال — بسبب التقدم فى الطب العلاجى والوقائى واطراد العناية بالصحة. أما انخفاض معدل المواليد فلا يرجع إلى إتباع الأفراد مانصحهم به مالتس من كبح جماح الشهوات، وتأجيل الزواج إلى سن متأخرة أو الامتناع عنه فى حالة العجز عن الإنفاق، بل كان يرجع إلى فرض الرقابة على النسل، وتنظيم الأسرة، أو مايسمى «ضبط التناسل».

ثالثا: ارتفاع مستويات الاجور الى ما هو اعلى بكثير من مستوى الكفاف

لم تتحقق إحدى نتائج نظرية مالتس فى السكان، وهى أن الأجور الحقيقية تبقى دائماً عند مستوى الكفاف. وكان مرد ذلك إلى قوة نقابات العمال ونفوذها إبان القرن التاسع عشر، مما حفز إلى إصدار التشريعات التى تحمى الطبقة العاملة من الاستغلال. وكان من الواضح، تبعاً لذلك، أن ارتفعت دخول العمال، فى كثير من دول غرب أوربا، إلى ماهو أعلى بكثير من مستوى الكفاف.

رابعا: عدم اتسام النظرية بصفة العمومية

كما أن النظرية لاتنطبق على كل المجتمعات، حتى فى الوقت الذى عاش فيه مالتس؛ إذ أنها تدور، أساساً، حول ماتؤدى إليه زيادة السكان من نقص نصيب

---

(٢) راجع الدكتور على الجريتلى «السكان والموارد الاقتصادية فى مصر» ص ٥٩.

الفرد من الموارد وخفض مستوى معيشته تبعاً لذلك . ولو كانت النظرية صحيحة فى جميع الأحوال، فكيف نعلل، مثلا ، ارتفاع مستوى المعيشة بالولايات المتحدة الأمريكية ،رغم تزايد السكان فيها من ٥ ملايين نسمة سنة ١٨٠٠ إلى ٢٣ مليونا سنة ١٨٥٠ ،ثم إلى ٧٥ مليونا سنة ١٩٠٠ ،ثم إلى ١٥١ مليونا سنة ١٩٥٠، حوالي ٢٢٠ مليونا سنة ١٩٧٥، ومع ذلك لم تؤد الزيادة المطردة فى السكان إلى خفض مستوى المعيشة، وظهور النتائج التشاؤمية التى تنبأ بها مالتس، من مجاعات وأوبئة وحروب وكوارث . بل على العكس زاد نصيب الفرد من الموارد ، وارتفع مستوى المعيشة هناك ارتفاعاً لا نظير له فى معظم دول العالم فى الوقت الراهن .

هذه فكرة عامة عن نظرية مالتس ، وعما وجه إليها من نقد . ومع ذلك فلا بد أن نسلم بأن المبدأ العام الذى بنى عليه نظريته — وهو ضغط السكان على الموارد — صحيح فى جوهره ، وأن نتائج هذه النظرية تعد صحيحة ، فى كثير من الدول المكتظة بالسكان ، والتى لم تستكمل بعد مقومات التنمية ؛ فلا جدال أن مشكلة السكان فى الهند ، مثلا، أو اليابان ، أو غيرهما من الدول الآسيوية ، لا تعدو أن تكون تطبيقاً لفروض ونتائج نظرية مالتس ، وأنه ولئن كان مالتس قد أسرف فى التشاؤم بالنسبة للدول الأوربية فى أيامه ، إلا أن تشاؤمه هذا قد يكون له ما يبرره فى الدول المتخلفة ذات الكثافة المرتفعة فى السكان فى الوقت الحاضر .

٢ — الدراسة الحديثة فى السكان

ويرى بعض الاقتصاديين المحدثين أن نظرية مالتس ، وإن كانت لها أهميتها فى القرن التاسع عشر ، لا تعد ، الآن ، سوى مرحلة من مراحل التطور التاريخى للفكر الاقتصادى ، فالدراسة الحديثة للسكان تقوم على أساس افتراض ثلاثة احتمالات لابد أن ينطبق أحدها على أى مجتمع فى أى مكان وفى أى زمان ، وهى : قلة عدد السكان ، وكثرة عدد السكان، والحجم الأمثل للسكان.

أولا : قلة عدد السكان

ويمكن تصور خطورة قلة عدد السكان بالنسبة للموارد المتاحة ، لو أننا نتخيل دولة مترامية الأطراف، ذاخرة بالموارد الطبيعية والأرض البكر التى لم تستغل بعد ، كالولايات المتحدة ، مثلا ، فى مستهل القرن التاسع عشر . غير أن قلة عدد السكان ، بالنسبة للموارد ،لابد أن تستتبع ندرة كبيرة فى عنصر العمل ، مما يقلل من فرص النشاط الاقتصادى فى المشروعات الكبرى ، كتمهيد الطرق ومد شبكة السكك الحديدية وإقامة الكبارى ومحطات توليد الكهرباء ومشروعات التعمير والإسكان بالمدن وإقامة خدمات المرافق العامة . وفضلا عن ذلك فإن الدول قليلة السكان ، التى تعانى ،بوجه عام ،من ندرة عنصر العمل،لابد أن تعانى، فى نفس الوقت، من ندرة العمال المهرة المتخصصين ؛ إذ أنه لن يتأتى لمثل هذه الدول أن تخصص عمالها فى أعمال معينة لمدة طويلة ، مع أن هذا التخصص يحدو بالعامل إلى إتقان عمله وزيادة قدرته الإنتاجية . ولهذا فإن حالة قلة عدد السكان تتسم بضيق مجال التخصص ،وتقسيم العمل، وتعذر الإفادة من مزايا الإنتاج الكبير .

ثانيا : كثرة عدد السكان

أما الحالة الثانية ، وهى كثرة عدد السكان بالنسبة للموارد المتاحة :فهى الحالة التى يزيد فيها عنصر العمل (نتيجة لزيادة السكان) بالنسبة لعناصر الإنتاج الأخرى . وهنا يبدو ،بوضوح،تطبيق الغلة المتناقصة فى الزراعة ، وهو القانون الذى يتضمن نقص الإنتاجية (المتوسطة والحدية) نتيجة لثبات بعض عناصر الإنتاج (رأس المال والأرض) وزيادة أحد العناصر (وهو عنصر العمل فى هذه الحالة) .

وليس من العسير أن ندرك أن الدولة ، التى يزداد فيها السكان بمعدل سريع، تحتاج إلى إنفاق كبير على رأس المال ؛لكى تمد السكان الجدد بالمساكن ووسائل

النقل ، وكل التسهيلات اللازمة لطرق الحياة الحديثة ، وكل السلع والخدمات التى يحتاجون إليها . فإذا عجزت الزيادة فى الإنتاج عن ملاحقة الزيادة فى السكان، فلا بد أن يهبط مستوى المعيشة . وهذا ما تتضمنه نظرية مالتس .

ثالثا : الحجم الامثل للسكان

ومن الواضح أن فكرة « الحجم الأمثل للسكان » هى محاولة لتصوير حالة وسط بين قلة السكان أو كثرتهم بالنسبة للموارد المتاحة ، وتقوم على التعادل الأمثل بين الموارد المتاحة فى المجتمع من ناحية وبين عدد السكان من ناحية أخرى. ويمكن تعريف الحجم الأمثل للسكان بأنه « ذلك العدد الذى يصل بمتوسط الدخل الحقيقى إلى أعلى مستوى ممكن » ، ويمكن تعريفه على نحو آخر وهو « ذلك العدد من السكان الذى يجعل متوسط الناتج الحقيقى أكبر ما يمكن » . وعلى ذلك فباقتراض مقدار معين من الارض ورأس المال ، سيتزايد متوسط الناتج الحقيقى إلى أن تصل هذه الزيادة إلى حدها الأقصى ، ثم يهبط هذا المتوسط، بعد ذلك ، كلما تزايد عدد السكان . ويمكن توضيح فكرة الحجم الأمثل باستخدام أرقام افتراضية لحجم السكان والناتج الكلى فى المجتمع ومتوسط الناتج الحقيقى والناتج الحدى ، كما هو مبين فى الجدول الآتي:

جـــدول رقم ٢

الحجم الامثل للسكان عند أعلى مستوى لقيمة الناتج المتوسط

السكان (بالملايين) (١)	قيمة الناتج المتوسط (بملايين الريالات) (٢)	قيمة الناتج الكلى (بملايين الريالات) (٣)	قيمة الناتج الحدى (بملايين الريالات) (٤)
٥	٧٥	٣٧٥	٠
٦	٨٤	٥٠٤	١٢٩
٧	٩١	٦٣٧	١٣٣
٨	٩٦	٧٦٨	١٣١
٩	٩٩	٨٩١	١٢٣
١٠	١٠٠	١٠٠٠	١٠٩
١١	١٠٠	١١٠٠	١٠٠
١٢	٩٩	١١٨٨	٨٨
١٣	٩٦	١٢٤٨	٦٠
١٤	٩١	١٢٧٤	٢٦

والأرقام فى العمود الأول من هذا الجدول تمثل المجموع الـكلى للسكان . أما الأرقام فى العمود الثانى فتدل على قيمة الناتج المتوسط ، أى قيمة الناتج من السلع لـكل وحدة من السكان . وأما الأرقام فى العمود الثالث فتدل على قيمة الناتج الـكلى لـكل حجم من السكان . ويمـكن التوصل إلى هذا الرقم بضرب أى رقم فى العمود الأول فى الرقم المناظر له فى العمود الثانى . أما الأرقام فى العمود الرابع فتدل على قيمة الناتج الحدى لـكل وحدة إضافية من السـكان ،

أى مقدار الزيادة فى قيمة الناتج الكلى من السلع نتيجة لزيادة عدد السكان بوحدة واحدة .

ومن ثم يمكن القول: إن الحجم الأمثل هو ١٠ أو ١١ مليون نسمة . ومن الواضح فى هذا الجدول أنه طالما كانت قيمة الناتج الحدى أكبر من قيمة الناتج المتوسط لكل وحدة من السكان ، فإن أية زيادة فى السكان تفضى إلى زيادة مناظرة فى هذا المتوسط . كما أنه يمكن القول : إنه حالما تهبط قيمة الناتج الحدى إلى ما دون قيمة الناتج المتوسط لكل وحدة من السكان ، فإن أية زيادة فى السكان ستفضى إلى النقص فى هذا المتوسط .

وعلى ذلك تتوافر لدينا طريقة يمكن، بموجبها ،الحكم على ما إذا كان حجم معين من السكان أكبر أو أقل من الحجم الأمثل ، مع افتراض قدر ثابت معين من الأرض ورأس المال . وتتلخص هذه الطريقة فى القاعدتين التاليتين :

القاعدة الأولى :

« إذا كانت قيمة الناتج الحدى أقل من قيمة الناتج المتوسط لكل وحدة من السكان ، فحجم السكان أكبر من الحجم الأمثل . وأى نقص فى حجم السكان سيفضى إلى الزيادة فى قيمة الناتج المتوسط » .

القاعدة الثانية :

« وإذا كانت قيمة الناتج الحدى أكبر من قيمة الناتج المتوسط لكل وحدة من السكان ،فحجم السكان أقل من الحجم الأمثل . وأية زيادة فى السكان ستفضى إلى الزيادة فى قيمة الناتج المتوسط » .

غير أن التوصل إلى معرفة الحجم الأمثل للسكان أمر تكتنفه بعض الصعوبات العملية ؛ فالإحصائيات الدقيقة عن قيمة الناتج الكلي للمجتمع لا تتوافر بسهولة، وعلى الأخص في المجتمعات المتخلفة التي لم تبلغ ، بعد ، مبلغاً كبيراً من الوعي الإحصائي . كما أن الحجم الأمثل للسكان يتأثر بنوع الإنتاج السائد، فهو يختلف في المجتمع الزراعي عنه في المجتمع الصناعي . وفضلا عن ذلك فالحجم الأمثل فكرة « ديناميكية » ، بمعنى أنه يتغير بالزيادة أو النقصان على مدار الزمن ، فقد يزداد رأس المال ، أو تكتشف بعض الموارد ، أو تتحسن الأساليب الفنية في الإنتاج ، ويصبح الحجم الفعلي للسكان أقل من الحجم الأمثل ، بعد ما كان ، هو بعينه ، أكبر من الحجم الأمثل . ونخلص من كل ذلك إلى أنه من المتعذر عملياً تحديد الحجم الأمثل تحديداً حسابياً دقيقاً . وحتى لو تعرفنا على هذا الحجم — ولو في صورة تقريبية — فليس من السهل تنفيذ سياسة سكانية ترمي إلى زيادة أو نقص عدد السكان ؛ لأن أية سياسة سكانية ناجحة لا بد أن تدور ، أساساً ، حول فرض الرقابة على معدل المواليد . وهذه الرقابة تحتاج إلى تعاون وتضافر بين الحكومة وأفراد الشعب . ولن يتحقق ذلك إلا بنشر الوعي السكاني، وبالقضاء على الأفكار والتقاليد التي قد تقف حائلا دون فرض هذه الرقابة .

٣ — العلاقة بين السكان والموارد ومستوى المعيشة

وفي شرح العلاقة بين السكان والموارد ومستوى المعيشة، يمكننا أن نتصور قيام حالات ثلاث :

أولا : زيادة الدخل بنسبة أقل من زيادة السكان

ويمكن أن نتصور هذه الحالة ، إذا افترضنا نمواً مطرداً في السكان دون أن يصاحب ذلك نمو مناظر في الموارد الاقتصادية، وهنا يزيد الدخل زيادة مطلقة ، وتتمثل هذه الزيادة في إنتاج المزيد من السلع والخدمات التي يتوقف إنتاجها ، أساساً ، على الأيدي العاملة الرخيصة . غير أن نصيب الفرد في المتوسط من الناتج

أو الدخل الكلى ينقص تبعاً لذلك ، وينخفض مستواه المعيشى .

ثانيا : زيادة الدخل بنسبة معادلة لزيادة السكان

ويمكن أن نتصور هذه الحالة ، إذا افترضنا زيادة فى السكان مقرونة باكتشاف بعض الموارد الاقتصادية الجديدة ، أو التحسن فى استغلال الموارد المتاحة حالياً . وهنا يزيد الدخل زيادة مطلقة . غير أن متوسط الدخل الحقيقى ، أو الناتج الحقيقى للفرد يبقى على حاله دون تغيير ، ومن ثم يبقى مستوى المعيشة ثابتاً على وجه التقريب . وأقرب مثل تقليدى يشير إليه الكتاب المعاصرون هو « مصر » فى النصف الأول من القرن العشرين؛ إذ لم تزد فيها مساحة الأرض المنزرعة زيادة تذكر ، إلا أن المساحة المحصولية قد زادت نتيجة للتوسع الرأسى فى الزراعة عن طريق مشروعات الرى والصرف ، مما دعا إلى بقاء مستوى المعيشة على حاله تقريباً إبان تلك الفترة ، إذ كانت مشروعات التوسع الزراعى تكاد تكفى الزيادة المطردة فى عدد السكان الزراعيين(٤) .

ثالثا : زيادة الدخل بنسبة اكبر من زيادة السكان

ويمكن أن نتصور هذه الحالة ، إذا افترضنا أن زيادة السكان تقترن بزيادة كبيرة فى استغلال موارد لم تكن مستغلة من قبل ، أو استغلال الموارد الحالية استغلالاً كثيفاً . وهنا يزيد الدخل زيادة مطلقة ، كما يرتفع متوسط الدخل الحقيقى ، أو الناتج الحقيقى ، بمعدل كبير . والمثل التقليدى على مثل هذه الحالة ، كما قدمنا ، هو الولايات المتحدة الأمريكية التى زاد عدد سكانها من ٥ ملايين نسمة عام ١٨٠٠ إلى ١٥١ مليون نسمة عام

(٤) نفس المرجع السابق

١٩٥٠ ثم إلى نحو ١٩٧ مليون نسمة عام ١٩٦٦ . ورغم هذه الزيادة الكبيرة فى السكان فقد زاد نصيب الفرد من إجمالى الناتج المحلى زيادة كبيرة مطردة ، حتى أنه بلغ فى ارتفاعه إلى ما يقرب من ٣٠٠٥ دولارات عام ١٩٦٤ ، مع أن هناك مجموعات من الدول المتخلفة يهبط فيها هذا المتوسط إلى ما هو أدنى من ذلك بكثير ؛ إذ

بلغ نصيب الفردمن إجمالي الناتج المحلي الاجمالي ١٠٥ دولات في دول آسيا، و٩٥ دولارا فى دول أفريقيا ، فى ذات العام

الفصل العاشر

عنصر رأس المال

قدمنا أن العمل ، والأرض أو الطبيعة ، عنصران رئيسيان من عناصر الإنتاج . غير أن العمل على اختلاف أنواعه ودرجات كفايته ، والطبيعة على تعدد مواردها النباتية والحيوانية والمعدنية والمائية ، ليسا هما العنصران الوحيدان اللذان تتوقف عليهما عجلة الإنتاج فى المجتمع . فهناك ، أيضاً ، عنصر رأس المال ، الذى يلعب ، هو الآخر ، دوراً لايقل أهمية عن دور العمل أو الأرض فى العملية الإنتاجية .

١ – تعريف رأس المال

ويمكن تعريف رأس المال ، كما أشرنا آنفاً ، بأنه « أداة الإنتاج التى لا تستخدم لأغراض الاستهلاك المباشر ، وإنما للمساهمة فى إنتاج سلع أخرى » . ومن ثم فإن رأس المال يشمل العدد والآلات والأدوات والمعدات الرأسمالية على اختلاف أنواعها ، مما يمكن تسميته بالسلع الرأسمالية دائمة الاستعمال ، كما أنه يشمل السلع التى تستخدم فى العملية الإنتاجية دفعة واحدة ، ثم تتحور ، بعد استخدامها ، إلى شكل آخر ، كالمواد نصف المصنوعة أو ماتسمى « بالسلع الوسيطة » ، والمواد الخام أو الأولية ومواد الوقود . غير أنه ينبغى أن نلاحظ أن رأس المال لاينشأ نشأة ذاتية ، كالعمل أو الأرض ، وإنما هو ينشأ نتيجة تضافر هذين العاملين ، كما أن رأس المال ليس عاملا أساسياً فى العملية الإنتاجية ، بل هو عامل مساعد لها .

غير أننا نتساءل : لماذا يعمد الإنسان إلى تعقيد الإنتاجية . . . فبدلا من إنتاج السلع الاستهلاكية مباشرة ، فإنه ينتج السلع الرأسمالية ، أولا ، ثم

تسهم هذه فى إنتاج السلع الاستهلاكية ؟ هذا الانتاج « الدائرى » الذى يبرز فيه دور السلع الرأسمالية له مزاياه الاقتصادية العديدة فى المجتمع الاقتصادى الحديث ، فهو ، من ناحية ، يوفر كثيراً من الجهود العضلية أو البدنية ، عندما تحل الآلات محل العمال فى أداء أنواع كثيرة من عمليات الصنع ، بما يستتبعه ذلك من تقصير فترة الانتاج ؛ إذ أن ما تنتجه الآلة فى أداء عمل معين أضعاف ما ينتجه العامل اليدوى فى أداء نفس العمل . ومن ناحية أخرى فإن رأس المال يساعد على زيادة إنتاجية عنصرى الإنتاج الآخرين ؛ إذ لو استثمرنا رأس المال فى الأرض ، بأن زودناها بتلك السلع الرأسمالية كالآلات الزراعية الحديثة والمخصبات ومبيدات الآفات الزراعية وماكينات الرى وصوامع تخزين الحبوب ، فإن إنتاجية الأرض تزداد تبعاً لذلك ، بتجهيزها على نحو أفضل وإمدادها بالمياه وتصريفها منها وزيادة خصوبتها وحماية المحصول من الآفات والحشرات والعطب والتلف . كذلك فإنه لو اشتغل العمال فى المصانع بقدر متزايد من رأس المال ، فى صورة عدد وآلات ، فلا بد أن تزداد إنتاجية العامل . وإذا زادت إنتاجية كل وحدة من وحدات العمل والأرض ، زاد الإنتاج الكلى من المحاصيل الزراعية أو المنتجات الصناعية تبعاً لذلك .

وما دمنا قد أدركنا أهمية الدور الذى يلعبه رأس المال فى عمليات الإنتاج فإننا نتساءل بدورنا : ما السبيل إلى تكوين رأس المال ؟ . . . لو نظرنا إلى الفرد فى المجتمع ، فإنه سينفق دخله بأحد طريقين :

(ا) إما أن ينفق كل دخله فى شراء سلع الاستهلاك ، وبذلك تتعادل قيمة دخل الفرد مع قيمة مشترياته من هذه السلع ، ومن ثم فإنه يستهلك بقدر ما ينتج ، أى بقدر ما يحصل عليه من دخل فى نظير مساهمته فى عملية الإنتاج ، فيعيش من يومه إلى غده بغير فائض مدخر يمكن تحويله إلى رأسمال مستثمر .

(ب) وإما أنه ينفق جزءاً من دخله على سلع الاستهلاك ، ويمتنع عن إنفاق الجزء المتبقى من هذا الدخل ؛ ليصبح هذا الجزء فائضاً مدخراً ، وليتحول هذا الفائض — إن عاجلا أو آجلا — إلى استثمار رأسمالى . والادخارفى هذا المعنى إنما ينطوى على حرمان الفرد اختيارياً من الاستهلاك ، فى الوقت الحاضر ، ترقباً وانتظاراً للمزيد من الاستهلاك فى المستقبل ، أو بعبارة أخرى فإن الادخار هو إنفاق من نوع آخر ينطوى على الحرمان والانتظار ، أى أنه إنفاق على الاستثمار.

أما لو نظرنا إلى المجتمع ، فى مجموعه ، فإننا نخلص إلى نفس الفكرة عن تكوين رأس المال ، فالمجتمع البدائى قد يعيش ، أيضاً ، من يومه إلى غده ؛ إذ يستهلك كل ما ينتجه ، بلا فائض متراكم من رأس المال ، بمعنى أن المجتمع ينفق دخله الكلى على شراء ما ينتجه من نوع واحد من السلع ، هو السلع الاستهلاكية . أما المجتمع الحديث فإنه ينفق جزءاً من دخله على سلع الاستهلاك . أما الجزء الآخر فيدخره لغرض الإنفاق على الاستثمار ، أى شراء السلع الرأسمالية .

لنضرب مثلا عددياً بسيطاً لتوضيح هذه الفكرة . لنفرض أن المجتمع ، فى مجموعه ، ينتج ماقيمته ٧٠ بليون ريال من سلع الاستهلاك وما قيمته ٣٠ بليون ريال من سلع الاستثمار ، وأن أفراد المجتمع يحصلون على دخلهم الكلى وقدره ١٠٠ بليون ريال ، وأنهم — إذ يحصلون على هذا الدخل من قيمة هذا الناتج الكلى من كلا النوعين من السلع — ينفقون جزءاً من هذا الدخل الكلى وقدره ٧٠ بليون ريال على شراء سلع الاستهلاك ، ويدخرون الجزء المتبقى من الدخل وقدره ٣٠ بليون ريال ليستثمروه ، أى ينفقوه على شراء سلع الاستثمار . وعلى ذلك فإن ذلك الجزء من الدخل الكلى الموجّه للإنفاق على سلع الاستهلاك سيشترى ذلك الجزء من الناتج الكلى المكون من سلع الاستهلاك ٧٠ بليون ريال) ، أما ذلك الجزء من الدخل الكلى الموجّه للادخار ،

أى الإنفاق على الاستثمار ، فإنه سيشترى ذلك الجزء من الناتج الكلى المكون من سلع الاستثمار (٣٠ بليون ريال) .

وهكذا ، فإن المجتمع يتحمل فى سبيل تكوين رأس المال حرماناً اختيارياً من بعض الاستهلاك ، يتمثل فيما يدخره ويستثمره بما قيمته ٣٠٠ بليون ريال: إذ أن هذه البلايين الثلاثمائة يمكن أن ينفقها المجتمع ، أيضاً ، على الاستهلاك . ولكنه يحرم نفسه من متعة الاستهلاك فى الوقت الحاضر لينعم بمزيد من الاستهلاك فى المستقبل، بتكوين رأس مال يزيد من القدرة الإنتاجية للمجتمع، ومن الإنتاج الكلى تبعاً لذلك . هذا الحرمان من بعض الاستهلاك هو السبب فى تكوين رأس المال أو زيادته ، سواء بالنسبة للفرد أو الجماعة .

٢ — المعانى المختلفة لرأس المال

ولقد عرفنا رأس المال بأنه أداة الإنتاج التى لا تستخدم لأغراض الاستهلاك المباشر ، وإنما المساهمة فى إنتاج سلع أخرى . وهذا المعنى لرأس المال هو من السعة بحيث يشمل كل أداة تستخدم حالياً فى الإنتاج — فيما عدا العمل والأرض — أيا كانت طبيعة هذه الأداة ؛ فالآلات والمعدات الرأسمالية التى تستخدم فى المصانع والقطن الخام الذى تصنع منه المنسوجات ، والفحم الذى تدار به الآلات ، أو أية مادة أخرى مصنوعة ، أو فى سبيل الصنع ، إنما تعد ، جميعاً، بمثابة رأسمال . ويمكن تقسيم رأس المال، حسب الشكل أو الغرض أو طبيعة الاستعمال أو طبيعة التكوين أو صفة الملكية أو المصدر ، إلى الأنواع الآتية :

(ا) راسمال نقدى وراسمال عينى اوحقيقى (من حيث الشكل)

قد يكون رأس المال نقدياً ، وهو الذى يتخذ صورة تملك عدد معين من وحدات النقود، أى أنه يتخذ صفة السيولة التامة، كما لو احتفظ أى فرد برأسماله فى صورة نقود سائلة دون أن يستثمرها فى شراء أى نوع من أنواع رأس المال العينى أو الحقيقى التى يشملها التعريف السابق ، أو كما لو اكتتب بعض الأفراد

فى تأسيس شركة مساهمة ، وحصلت الشركة تحت التأسيس على رأسمال نقدى ، لتستخدمه، بعد ذلك، أثناء هذه الفترة فى شراء أصولها المختلفة والأنواع العديدة من رأس المال العينى . وهذا المعنى النقدى لا علاقة له برأس المال كعنصر من عناصر الإنتاج ؛ لأن هذا المعنى الأخير يتضمن مساهمة رأس المال فى العمليات الإنتاجية ، أى أن رأس المال لا بد أن يكون فى صورته الحقيقية أو العينية ، حتى يمكن أن يسهم بنصيبه فى مثل هذه العمليات . وهذا التقسيم لرأس المال إلى نقدى وعينى يقابله تقسيم عملية تكوين رأس المال ، فى أى مجتمع اقتصادى ، إلى مرحلتين : مرحلة الادخار ومرحلة الاستثمار ؛ إذ أن ادخار الفرد أو الجماعة إن هو إلا امتناع عن الإنفاق ، يتخذ صورة مدخرات نقدية ، أى عدد معين من وحدات النقود فى حيازة الفرد أو الجماعة . وعندما ينقلب الادخار إلى استثمار جديد ، فإنه يتضمن شراء أصل رأسمالى جديد ، كالآلات أو المعدات الجديدة أو المواد المصنوعة أو فى سبيل الصنع وهذا الاستثمار الجديد هو ما يسمى برأس المال العينى أو الحقيقى الذى يسهم فى عمليات الإنتاج ، وهو الذى يمكن اعتباره بهذه المثابة عنصراً من عناصر الإنتاج . وخلاصة القول أن الادخار تقابله الصورة النقدية لرأس المال ، وأن الاستثمار تقابلة الصورة العينية أو الحقيقية لرأس المال، وأن الشكل الأول يتحول إلى الشكل الثانى لرأس المال ، عندما يتحول الادخار إلى استثمار .

(ب) راس المال الانتاجى وراس المال الايرادى (من حيث الغرض)

ولقد ذكرنا أن رأس المال النقدى قد يتحول إلى رأسمال عينى أو حقيقى يسهم فى عمليات الإنتاج ، ولذلك فقد نسميه رأسمال إنتاجى، تمييزاً له عن رأس المال الإيرادى الذى يعد فى الحقيقة حقاً على راس المال الإنتاجى ، يتمثل فى صورة أسهم وسندات مصدرة من الشركات ، أو من الدولة للاكتتاب العام. وبعبارة أخرى فإن رأس المال النقدى الذى قد تحصل عليه الشركة المساهمة ، عند بدء تأسيسها ،

عن طريق الاكتتاب العام ، يتحول، بعد انتهاء هذه الفترة ، إلى أصول رأسمالية حقيقية ، إلا أن مساهمى الشركة يحصلون فى مقابل اكتتابهم فى رأسمال الشركة على صكوك رسمية أو حقوق على رأس المال الحقيقى للشركة ، فى صورة أسهم تدر ربحاً . كما أن دائنى الشركة يحصلون على سندات تدر فائدة . وهذه الأسهم والسندات تمثل، فى الحقيقة ، رأسمالا ايراديا للمساهمين أو الدائنين للشركة ، إذ أنه يغل دخلا أو إيراداً فى شكل أرباح أو فوائد ، وإن كانت الأسهم تمثل ، فى نفس الوقت ، حقوقاً للمساهمين فى ملكية رأسمال الشركة المساهمة . ولكنها ملكية على الشيوع للأصول الرأسمالية للشركة. أما السندات فإنها تمثل، فى نفس الوقت ، مديونية على الشركة بضمان أصولها المختلفة .

وجملة القول فإن رأس المال النقدى الذى يتجمع لدى الشركة ، عن طريق الاكتتاب ، يستغل فى شراء رأسمال حقيقى أو عينى أو إنتاجى ، يكون ملكا للشركة ، باعتبارها شخصية معنوية مستقلة عن شخصية المساهمين أما ما يملكه هؤلاء من أسهم ، أو ما يملكه الدائنون للشركة من سندات ، فيمثل حقوقاً على رأس المال الحقيقى للشركة ، وإن كانت الحقوق المتعلقة بالأسهم هى حقوق لملكية المساهمين لأصول الشركة على الشيوع. أماالسندات فهى حقوق للدائنين بضمان هذه الأصول ومن ثم فالأسهم والسندات، إذ تمثل حقوقاً على رأس المال فى معناه الحقيقى ، فهى رأسمال إيرادى .

(ج) رأسمال ثابت ورأسمال متداول (من حيث طبيعة الاستعمال)

غير أن رأس المال العينى أو الحقيقى أو الإنتاجى يمكن أن ينقسم ، بدوره، إلى رأسمال متداول تنتهى منفعته الاقتصادية باستعماله مرة أو بضعة مرات ، ورأسمال ثابت يستعمل بقصد إنتاج الربح على مدار الوقت ، إلى أن يبلى من الاستعمال ، أو تتضاءل قيمته الإنتاجية ، ومن أمثلة ذلك العدد والأدوات والآلات المستخدمة فى مختلف عمليات الصنع . وقد تعارف الاقتصاديون على

فيصل عملى فى التمييز بين رأس المال الثابت ورأس المال المتداول . وهو أن النوع الاول من رأس المال الحقيقى يدوم استعماله إلى أكثر من سنة . أما النوع الثانى فينتهى استعماله فى أقل من سنة . وأما الدافع إلى هذا التمييز التحكمى بين نوعى رأس المال الحقيقى ، فهو أن العرف المحاسبى قد جرى على تصوير المركز المالى لأية منشأة فى صورة ميزانية عمومية لها فى نهاية كل سنة مالية من سنوات نشاطها الإنتاجى .

ولما كانت الآلات أو الأصول الرأسمالية تتناقص قيمتها الذاتية أو المنفعية بالاستعمال ، وتقل قوتها الإنتاجية نتيجة للتآكل والقدم الناتج من الاستعمال ، أو نتيجة لطبيعة الأصل الرأسمالى نفسه ، كظهور اختراع أو نوع جديد من هذا الأصل الرأسمالى يجعل الأصل القديم غير قادر على متابعته فى قوته الإنتاجية ، فلا مناص ، عند تصوير المركز المالى أو الميزانية العمومية للمنشأة ، من أن يؤخذ ذلك فى الاعتبار ، وهو ما يعبّر عنه « بالاستهلاك » . ومن ثم يمكن تعريف استهلاك الأصل الرأسمالى — طبقاً للقواعد المحاسبية — بأنه « النقص التدريجى المستمر فى قيمته نتيجة للتآكل والقدم الناتج من الاستعمال ، أو نتيجة لظهور نوع جديد من الأصل الرأسمالى يفوق فى قدرته الإنتاجية على النوع القديم » . أما الغرض من احتساب الاستهلاك فهو المحافظة على رأس المال سليما ، وإمكان استبدال الأصل المستهلك بأصل جديد ، وتفادى إظهار أرباح صورية فى الميزانية العمومية للمنشأة قد تعكس صورة غير حقيقية لمركزها المالى .

فلو فرضنا ، مثلا ، أن لدى مصنع المنسوجات القطنية آله نسيج ثمنها ١٠ آلاف ريال ، وأن عمر هذه الآلة عشر سنوات ، فإن استعمال هذه الآلة فى الإنتاج يقلل تدريجياً من قيمتها الذاتية أو قدرتها الإنتاجية على مدار هذه السنوات العشر ، وتصبح ، بعد انقضاء هذه المدة ، غير صالحة للاستعمال . ولذلك فلكى يبقى رأس المال سليما ، فلا بد أن تؤخذ فى الاعتبار هذه الخسارة التدريجية فى قيمة هذا الجزء من رأس المال الحقيقى أو الإنتاجى للمنشأة . ولا تعدو هذه الخسارة أن

تكون جزءاً من تكاليف الإنتاج ، ومن ثم فلا بد من أن يتحمل حساب الأرباح والخسائر فى نهاية كل سنة مالية بذلك النقص التدريجى فى قيمة هذا الجزء من رأس المال أو قدرته الإنتاجية ، نتيجة لاستعماله المستمر فى عمليات الإنتاج على مدار عمره الآلى .

وإذ يتطلب احتساب استهلاك الأصل الرأسمالى الثابت خبرات فنية خاصة ، ومعرفة وثيقة بطبيعته ، وتقديراً لاحتمال ظهور اختراع جديد يجعل الأصل القديم غير قادر على متابعته فى قدرته الإنتاجية ، فالطريقة الشائعة لاحتسابه هى طريقة القسط الثابت للاستهلاك . وبمقتضى هذه الطريقة يقدر ثمن تكلفة الأصل الرأسمالى ، وهو عبارة عن ثمن شرائه مضافاً إليه جميع النفقات التى تتحملها المنشأة فى سبيل جعله صالحاً للاستعمال ، كما يقدر عمر الأصل أى المدة المقدرة لبقائه صالحاً للاستعمال ، وثمن بقايا الأصل عندما يصبح غير صالح للاستعمال . ومن ثم يُحتسب القسط الثابت على أساس أنه النسبة بين ثمن تكلفة الأصل ناقصاً ثمن بقاياه (الخردة) وبين عمر الأصل أى عدد سنوات صلاحيته للاستعمال .

ولهذه التفرقة بين رأس المال الثابت وبين رأس المال المتداول أهميتها من وجهة نظر التحليل الاقتصادى ، إذ أن القيمة الكلية لرأس المال المتداول، الذى يستخدم فى إنتاج سلعة معينة، تحسب ، برمتها ، فى نفقة إنتاج هذه السلعة ؛ وأن هذا النوع من رأس المال يستنفد كل منفعته الاقتصادية دفعة واحدة لدى الاستعمال ، كما هو الحال بالنسبة للقطن الخام الذى يُستخدم فى صنع غزل القطن ، أو غزل القطن الذى يُستخدم فى صنع المنسوجات القطنية . وهنا فلا بد من احتساب قيمة المادة الخام (ألياف القطن) أو المادة نصف المصنوعة (غزل القطن) ، برمتها ، فى نفقة إنتاج الغزل أو المنسوجات على التوالى . أما رأس المال الثابت فلا يحتسب ، فى نفقة الإنتاج ، إلا جزء من قيمته بما يعادل استهلاكه أو مدى النقص فى قدرته الإنتاجية فى المعنى المتقدم ، فالآلة التى تستخدم فى صنع السيارة

لا يحتسب ثمن تكلفتها برمته فى نفقة إنتاج هذه السيارة ؛ لأن هذه الآلة لا تستخدم فى صنع سيارة واحدة ، بل فى صنع عدد كبير من السيارات على مدار بضع سنوات تعادل عمر الآلة . ولهذا ينبغى ألا تتحمل سيارة واحدة بثمن تكلفة الآلة ، بل يوزّع هذا الثمن على عدد السيارات التى أسهمت الآلة فى إنتاجها طوال عمرها المقدر فنياً ، بمعنى أنه يخص كل عدد من السيارات التى يتم إنتاجها خلال كل سنة مالية نصيب معين من ثمن تكلفة الآلة ، يقابل ما استهلك منها بالاستعمال طوال الفترة ، أو ما انتقص من قيمتها الذاتية أو قدرتها الإنتاجية .

وثمة أهمية ثانية للتفرقة بين رأس المال الثابت ورأس المال المتداول . وهى أن رأس المال الثابت يكون عادة متخصصا فى فرع معين من فروع الإنتاج ، بمعنى أنه يصعب تحويله إلى فرع آخر من غير نقص كبير فى قيمته . ومن هنا يتعذر استخدام هذا النوع من رأس المال إلا فى الصناعات التى تخصص لها ، فالآلات التي تستعمل في شركة مـــا للغزل والنسج لا يمكن أن تستعمل في شركة أخرى لصناعة الثلاجات مثلا . وعلى العكس فإن رأس المال المتداول غير متخصص ، بمعنى أنه يسهل تحويله من أى فرع إلى آخر من فروع الإنتاج ، دون أن يفقد شيئًا من قيمته ؛ فالمواد الخام أو مواد الوقود يمكن أن تُستخدم فى أكثر من صناعة واحدة .

أما الأهمية الثالثة للتفرقة بين هذين النوعين من رأس المال ، فهى تنطوى على أنه من الضرورى أن يتحقق التناسب بينهما بالنسبة لكل منشأة فى صناعة ما ، بل وبالنسبة للمجتمع الاقتصادى فى مجموعه ؛ إذ قد تضم المنشأة مصنعاً ضخماً مزوداً بأحدث الآلات والمعدات، غير أن الطاقة الإنتاجية لهذا الرأسمال الثابت قد تزيد كثيراً عن احتياجات السوق المحلى، ومن ثم يشتغل المصنع برأسمال متداول أدنى بكثير فى قدره من القدر الأمثل فى حالة تشغيل رأس المال الثابت

إلى أقصى طاقته الإنتاجية . وهذا الانعدام فى التناسب بين نوعى رأس المال يؤدى ، فى مثل هذه الحالة ، إلى طاقة إنتاجية فائضة أو معطلة ، قد تقلل من إمكانيات الربح ، بل وقد تفضى إلى الخسارة .

ولا يختلف الوضع بالنسبة للمجتمع الاقتصادى ، فى مجموعه ، فالمجتمع الذى تكثر فيه رؤوس الأموال الثابتة إلى الحد الذى لا يتناسب مع ما يتوافر لديه من رؤوس أموال متداولة ، إنما يبذر أمواله فى غير طائل ، وهذه الحالة،وان كانت نادرة الوقوع ، إلا أن الحالة العكسية شائعة فى كثير من دول العالم المتخلف ؛ إذ أن كثيراً منها غنى بموارده الأولية ، ولكنه لا يستطيع الإفادة منها دون أن يتوفر لديه القدر الكافى من رأس المال الثابت . ولذلك فإن مشكلة التخلف الاقتصادى تقوم ،أساسا،على افتقار كثير من الدول إلى رؤوس الأموال الثابتة التى لا يمكن بدونها استغلال مواردها بما يرفع من مستوى معيشة سكانها .

(د) رأس المال المادى ورأس المال اللامادى (من حيث طبيعة التكوين)

رأس المال المادى هو ذلك النوع من رأس المال الذى يتخذ شكلا مادياً ملموسا ،ومن ثم يمكن لصاحبه أن ينقله أو يتصرف فيه .أما رأس المال اللامادى فهو يتمثل فى المواهب البشرية التى تخلق التراث الفكرى والعلمى فى أى مجتمع على مر الأجيال . هذه المواهب هى التى تحرك القوى الاقتصادية فى الحياة المادية . أما السلع الرأسمالية فهى الأدوات التى تستغلها هذه المواهب .

وهناك الكثير من الأمثلة العديدة التى تنهض دليلا واضحاً على ماللمواهب البشرية من آثار بعيدة المدى فى الإنتاج باعتبارها نوعاً لامادياً من رأس المال لا يقل ، فى أهميته ، عن رأس المال المادى،وحسبنا أن نشير إلى معرفة الإنسان بالقوانين الطبيعية ، وتفتيت الذرة ، والتنظيم الآلى الحديث ، ومبادىء الإدارة العلمية الحديثة للمشروعات ، كبعض من الأمثلة الحية على ما للمواهب البشرية

من أثر بارز على التقدم العلمى والمادى للعالم . وليس ثمة من كلمات أروع من تلك التى أدلى بها العلامة الاقتصادى ألفرد مارشال فى معرض الحديث عن أهمية هذا النوع من رأس المال المجتمع ؛ إذ قال :

« إن الآراء والأفكار العلمية او الأدبية أو الداخلة فى التطبيقات العملية هى أثمن الهبات الحقيقية التى يتوارثها جيل عن جيل . وقد يمكن استبدال أو تعويض الثروة المادية للعالم بأسره ، إذا أتلفت أو أصابها الدمار ماديا، محتفظين بالآراء والأفكار التى كانت السبب فى تكوين تلك الثروة . أما إذا خسرنا هذه الآراء أوفقدناها ، بصورة أو بأخرى ،وبقيت الثروة المادية وحدها ، فلا بد أن تتلاشى ، ويرجع العالم ، القهقرى ، إلى الفقر . كما أنه يمكن استعادة أكثر معلوماتنا عن الحقائق المطلقة،مرة أخرى ، إذا فقدت هذه المعلومات،وبقيت الآراء الإنشائية للفكر الإنسانى ، بينما إذا تلاشت هذه الآراء ، رجع العالم ، ثانية ، الى دياجير العصور المظلمة » .

وأمامنا مثل حى واقعى على صحة هذا الرأى الذى أكده ألفرد مارشال ، وهو ألمانيا الغربية بعد الحرب العالمية الثانية؛فقد تداعت القوى الإنتاجية لهذه الدولة ، وتحطم الكثير من ثروتها المادية ، وعم الدمار والخراب كل ركن من أركانها ، وشاع الجوع والفقر والحرمان بين المواطنين ، وخيل للكثيرين أنه لن تقوم لها قائمة بعد ذلك . ومع ذلك فإن الألمان كانوا يحتفظون بتراثهم الفكرى والعلمى ، وإن فقدوا الكثير من تراثهم المادى ، وسرعان ماسخروا مواهبهم لإعادة بناء الثروة المادية من جديد . ولم تمض إلا بضع سنوات حتى نهضت ألمانيا الغربية من كبوتها ، ودعمت بنيانها الاقتصادى ، وغدت ، ثانية ، من أولى الدول الصناعية فى العالم ، بل وشاع فيها الرخاء إلى

الحد الذى أخذت تبحث معه عن منافذ للاستثمار فى العالم الخارجى ، وأصبحت تمنح المعونات الفنية والتسهيلات الائتمانية لكثير من الدول النامية .

(هـ) رأس المال الخاص ورأس المال العام (من حيث الملكية)

وقد يكون رأسمال المنشأة ملكا لفرد أو بضعة أفراد أو عدد كبير من الأفراد والهيئات الخاصة . كما لو أقيمت منشأة فردية لصناعة الأثاث يملكها ويديرها فرد واحد ، أو شركة أشخاص يسهم بضعة أفراد فى حصص رأسمالها، ويتقاسمون ملكيتها وإدارتها على وجه التضامن ، أو شركة أموال يسهم عدد كبير من الافراد أو الهيئات الخاصة فى أسهم رأسمالها عن طريق الاكتتاب العام ، وهنا يكون رأس المال خاصاً ، أي تتعلق ملكيته بفرد أو بضعة أفراد أو عدد كبير من الأفراد والهيئات الخاصة .

وقد يكون رأسمال المنشأة ملكا للدولة برمته ، عندما تقوم الحكومة — فى سبيل تنفيذ برامج التنمية الاقتصادية — بانشاء وإدارة الصناعات الجديدة، كالصناعات التى يهملها القطاع الخاص ، إما عن نقص فى المعرفة ، وإما لانطوائها على مخاطر جسيمة، أو الصناعات التى يتطلع إليها القطاع الخاص، إلا أن مساوىء المنافسة فيها أفدح من مساوىء الاحتكار ، وهنا يكون من الأفضل إدارتها على أساس الاحتكار الحكومى لها ، كأنواع المرافق العامة، أو الصناعات التى يحتفظ بها القطاع العام لنفسه ؛ لأسباب متعلقة بالسياسة العامة ، كالصناعات المتعلقة بالدفاع القومى ، مثل صناعة الأسلحة والذخائر باعتبارها من الأسرار العسكرية .

(و) رأس المال الوطنى ورأس المال الأجنبى (من حيث المصدر)

وقد يكون رأس المال « الخاص » وطنياً ، إذا كان مصدر تكوينه من مدخرات المواطنين بالدولة ، وقد يكون أجنبيا إذا كان مصدر تكوينه من

مدخرات المواطنين خارج الدولة . كذلك فإن رأس المال «العام» قد يكون وطنيا، عندما تسهم به حكومة الدولة نفسها ، وقد يكون أجنبياً عندما تسهم به حكومة دولة أجنبية . ومن ثم يمكن أن نقسم مصادر تكوين رأس المال ، حسب هذه التفرقة ، إلى نوعين من المصادر : مصادر داخلية ومصادر خارجية .

وعلى أية حال فما يعنينا هنا من المعانى المختلفة لرأس المال هو ذلك المعنى الذى ينم عن رأس المال باعتباره عنصراً من عناصر الإنتاج . وهو رأس المال العينى أو الحقيقى أو الإنتاجى ، بغض النظر عما إذا كان ثابتاً أو متداولا ، متخصصاً أو غير متخصص . عاماً أو خاصاً ، وطنياً أو أجنبياً .

٣ — تكوين رأس المال (الادخار والاستثمار)

قدمنا أن تكوين رأس المال يتوقف على مدى الامتناع عن الإنفاق على الاستهلاك فى الوقت الحاضر ، أى على مدى الحرمان من المتعة أو الإشباع . الذى تحققه مختلف السلع والخدمات ، وهذا الامتناع عن الإنفاق أو الحرمان من المتعة أو الإشباع هو ما يسميه الاقتصاديون التحليليون « بالادخار » . كما قدمنا أن الادخار ، وإن كان يتضمن الامتناع عن الإنفاق على الاستهلاك ، إلا أنه يحمل بين طياته ، فى نفس الوقت ، معنى الإنفاق على الاستثمار ، أى أن الادخار النقدى يتحول — إن عاجلا أو آجلا — إلى استثمار حقيقى بإنفاقه على شراء السلع الرأسمالية . ونخلص من ذلك إلى أن تكوين رأس المال ، فى معناه الحقيقى ، يتوقف على حجم المدخرات ، فكلما زاد حجم المدخرات التى توجه للإنفاق على الاستثمار ، زاد ، بالتالى ، حجم رأس المال الحقيقى ، والعكس صحيح . ويسوقنا ذلك إلى دراسة العوامل التى تحدد حجم المدخرات فى المجتمع . بيد أن هذه العوامل يمكن أن تقسم إلى نوعين رئيسيين : عوامل تحدد القدرة على الادخار ، وعوامل تحدد الرغبة فى الادخار .

(ا) العوامل المحددة للقدرة على الادخار

وينفرد الدخل بأنه أهم العوامل التى تحدد القدرة على الادخار . وينسحب ذلك إلى الدخل الشخصى والدخل القومى ؛ إذ أن الادخار هو فائض الدخل على الاستهلاك . وكلما زاد دخل الفرد ، قل الإشباع الذى تحققه السلع الإضافية التى يستطيع شراءها بهذه الزيادة فى دخله . وزاد ، بالتالى ، حجم الفائض الذى يمكن أن يوجه للادخار . ولهذا نرى ، فى الحياة العملية ، أن الأسر الفقيرة ذوات الدخول القليلة تنفق كل دخولها على ضروريات الحياة ، كالطعام والمأوى والكساء . أما الأسر الغنية ذوات الدخول الكبيرة فهى ، بوجه عام ، أكثر قدرة على الادخار . وكلما زادت دخول هذه الأسر ، زادت مدخراتها بنسبة أكبر من الزيادة فى هذه الدخول .

ولو تتبعنا نمو دخل إحدى الأسر من ١٠٠٠ ريال إلى ٥٠٠٠ ريال مثلا ، لوجدنا أنه عندما يكون دخل الأسرة ١٠٠٠ ريال ، فقط ، فقد تدأب ، لفترة من الوقت ، على الانفاق على الاستهلاك بمقدار أكبر من الدخل الذى تكتسبه ، وقد يصل إنفاقها الاستهلاكى إلى ١٨٠٠ ريال . أما الفرق بين حجم الإنفاق وحجم الدخل وهو ٨٠٠ ريال فيسمى «بالادخار السالب» ، وقد تحصل الأسرة على هذا الفرق ، إما بالتصرف فى بعض ما تملكه وإما بالاستدانة . أما عندما يرتفع دخل الأسرة إلى ٢٠٠٠ ريال ، فقد تنفق جميع هذا الدخل على أغراض الاستهلاك ، دون أن يتبقى منه شىء يمكن أن يعد فائضاً مدخراً ، لان الأسرة تتطلع ، عند هذا المستوى من الدخل ، إلى إشباع رغبات استهلاكية ما كانت تستطيع إشباعها ، عندما كان دخلها عند مستوى منخفض ، كأن تشترى سيارة أو بعض السلع المعمرة الأخرى . وهنا تكون الأسرة عند نقطة التحول من «الادخار السالب» إلى «الادخار الموجب» . وأما عندما يزيد دخل الأسرة إلى ٣٠٠٠ ريال ، فإنها توجه ٢٧٠٠ ريال ، فقط ، من هذا الدخل إلى الإنفاق على الاستهلاك ؛ لأن السلع الاستهلاكية الإضافية التى تشتريها الأسرة

بالزيادة فى دخلها هى سلع (أو خدمات) ترفية أو كمالية أقل إلحاحاً فى درجة إشباعها ، كشراء بعض العاديات أو اللوحات الفنية أو القيام برحلات إلى الخارج أو ما إلى ذلك . أما فائض الدخل على الاستهلاك ، وقدره ٣٠٠ ريال ، فهو يمثل ادخاراً موجباً للأسرة عند هذا المستوى المرتفع من الدخل

وهنا يمكن القول بأن ميل الأسرة إلى الادخار ، عند هذا الحد من الدخل ، أو « الميل الحدى للادخار » ، هو النسبة بين الزيادة فى الادخار وبين الزيادة فى الدخل أى ٣ر٠ . وأما إذا زاد دخل الأسرة من ٣٠٠٠ ريال إلى ٤٠٠٠ ريال ، فإنها قد تنفق ٣٤٠٠ ريال على الاستهلاك وتدخر ٦٠٠ ريال ، وهنا يكون الميل الحدى للادخار هو النسبة بين الزيادة فى الادخار وقدرها ٣٠٠ ريال (٦٠٠ ريال — ٣٠٠ ريال) والزيادة فى الدخل وقدرها ١٠٠٠ ريال ، أى ٣ر٠ . وأما إذا زاد دخل الأسرة ، مرة أخرى ، من ٤٠٠٠ ريال إلى ٥٠٠٠ ريال ، فإنها قد تنفق ٤٠٠٠ ريال على الاستهلاك وتدخر ١٠٠٠ ريال ، وهنا يكون الميل الحدى للادخار هو النسبة بين الزيادة فى الادخار وقدرها ٤٠٠ ريال (١٠٠٠ ريال — ٦٠٠ ريال) والزيادة فى الدخل وقدرها ١٠٠٠ ريال ، أى ٤ر٠ . ومن هنا يتضح أن الزيادة فى الدخل الشخصى للأسرة تؤدى إلى زيادة مناظرة فى طاقتها الادخارية ، وهذه الزيادة مطلقة ونسبية — مطلقة لأن المدخرات تبدأ سالبة ثم تتزايد تدريجياً (من — ٨٠٠ ريال إلى صفر إلى ٣٠٠ ريال إلى ٦٠٠ ريال ثم إلى ١٠٠٠ ريال فى مثالنا السابق) . وهى نسبية : لأن الميل الحدى للادخار يزيد تدريجياً ، هو الآخر ، من ١٨ر٠ إلى ٣ر٠ إلى ٤ر٠ فى مثالنا السابق .

وما ينطبق على الدخل الشخصى للفرد أو الأسرة فى المجتمع ، ينطبق ، أيضاً ، على الدخول الكلية لأفراد المجتمع أو الدخل القومى ؛ إذ كلما زاد حجم الدخل القومى ، وزاد ، بالتالى ، دخل الفرد ، فى المتوسط ، زادت القدرة الإدخارية للمجتمع تبعاً للزيادة الكلية فى فائض الدخل على الاستهلاك ، ممثلا فى الادخار

والاستثمار . وهنا ندرك السبب الذى نجد من أجله أن معدل الإدخار والاستثمار فى الدول المتقدمة الغنية قد يصل إلى ٢٥٪ أو إلى ٣٠٪ من دخولها القومية ، فى حين أن هذا المعدل يتراوح من ١٪ إلى ٥٪ من الدخول القومية للدول الفقيرة المتخلفة .

غير أن توزيع الدخل القومى ذو أثر محسوس على حجم الادخار ؛ إذ كلما ساء توزيع الدخل، وتركز في أيدي الطبقة المرتفعة الدخل في المجتمع ذات الميل الحدي الكبير للادخار ، زادت القدرة الادخارية للمجتمع فى مجموعه ، وزاد حجم الادخار تبعاً لذلك . وعلى العكس كلما حسن توزيع الدخل ، ونالت طبقات الشعب أنصبة عادلة منه ، قلت القدرة الادخارية ، وتضاءل حجم الادخار تبعاً لذلك . والسبب فى ذلك أنه كلما ساء توزيع الدخل ، أى تركز فى أيدى عدد قليل نسبياً من ذوى الدخل المرتفع ، كانت القدرة الادخارية كبيرة — لأن الميل الحدى للادخار، بين أفراد هذه الطبقة العليا ، من الدخل ، كبير — وكان حجم فائض الدخل على الاستهلاك كبيراً تبعاً لذلك ، والعكس صحيح . غير أن حجم هذا الفائض يمثل فى الحقيقة الحدود الخارجية لما يمكن ادخاره، أو ما يسمى « بالطاقة الادخارية » . أما الكمية المدخرة ، فعلا ، من هذا الفائض فتتوقف على مدى الرغبة فى الادخار ، وعلى العوامل التى تقوى أو تضعف من هذه الرغبة(٥).

---

(٥) ولو أراد القارىء أن يتعمق فى التحليل ، فإنه ينظر إلى هذا الفائض، لا على أنه يوجه فى جميع الأحوال، إلى الادخار الذى يعقبه الاستثمار ، بل على أنه قد يوجه البعض منه إلى الادخار والبعض الآخر إلى الاكتناز . ونعنى به امتناع الفرد عن إنفاق جزء من دخله على أى بند من بنود الإنفاق الاستهلاكى أو الاستثمارى ، وهنا يمتنع على هذا الجزء أن يتداول داخل التيار المتدفق من النقود أو التيار النقدى فى المجتمع ، بل أنه يعد قوة شرائية معطلة ومحتبسة عن التداول . ولو شاع هذا السلوك بين كثير من الأفراد ، لكان ذلك يعنى احتجاز جزء من الدخل القومى عن الإنفاق والتداول ، ومن ثم ينقص الطلب الكلى على السلع، ويؤدى ذلك إلى الكساد والبطالة وفى ضوء هذا التحليل، فإن الفائض يمثل الطاقة الادخارية =

(ب) العوامل المحددة للرغبة فى الادخار

ومن الحقائق الهامة فى المجتمع الاقتصادى الحديث أن الادخار يقوم به أفراد معينون ولأغراض معينة ، بينما يقوم بالاستثمار أفراد آخرون ولأغراض أخرى . فالأفراد ، مثلا ، يودعون مدخراتهم فى المؤسسات المصرفية أو التأمينية أو صناديق التوفير ؛ لتتولى هذه تعبئة هذه المدخرات وتوجيهها للاستثمار . غير أن هذا ليس صحيحاً على الدوام ، فالفرد الذى يدخر قد يكون هو المستثمر فى نفس الوقت ، لو أنه وجه مدخراته للاستثمار فى إقامة مشروع صناعى أو تجارى ، أو المشاركة فيه ، أو بناء عمارة سكنية ، أو شراء أسهم فى إحدى الشركات الجديدة . بل إن الأغراض التى توحى إلى الفرد بالادخار قد تكون ، فى بعض الأحيان ، نفس الأغراض التى توحى إليه بالاستثمار ؛ إذ عندما ينفق المزارع بعض وقته وموارده لأعمال الصرف بدلاً من الزراعة والحصاد ، فإنه يدخر ويستثمر فى آن واحد ولغرض واحد ... يدخر ؛ لأنه يمتنع عن بعض الاستهلاك فى الوقت الحاضر ، لكى يتمتع بمزيد من الاستهلاك فى المستقبل . ويستثمر ؛ لأنه يعمل على تكوين رأسمال حقيقى يزيد من القدرة الإنتاجية لأرضه ، ويؤدى ، بدوره ، إلى تمتعه بالمزيد من الاستهلاك فى المستقبل .

وما ينطبق على بعض الأفراد ينطبق ، أيضاً ، على بعض المؤسسات التى تمارس نشاطها الاقتصادى فى صورة منشآت فردية أو شركات تضامنية أو توصية أو مساهمة ؛ إذ عندما تسنح للمنشأة أو الشركة فرص معينة للاستثمار ، فسيغريها ذلك على تجنيب جزء من أرباحها المحققة ، والاحتفاظ بها كمدخرات توجه

للمجتمع ، ولكنه قد يربو على حجم المدخرات . أما الفرق بينهما فهو يمثل الاكتناز . وفى ضوء هذا التحليل ، كذلك ، يمكن أن نتصور قيام ثلاث حالات من تقسيم الدخل : الحالة الأولى التى ينفق فيها الفرد كل دخله على الاستهلاك دون أن يوجد لديه أى فائض ، والحالة الثانية هى تلك التى ينفق فيها الفرد جزءاً من دخله على الاستهلاك ويوجه الجزء المتبقى برمته إلى الادخار ، أما الحالة الثالثة فهى تلك التى ينفق فيها الفرد جزءاً من دخله على الاستهلاك وجزءاً آخر يوجهه للادخار ، وجزءاً ثالثاً يكتنزه ، أى لا يطلقه فى التداول بتاتاً .

لأغراض الاستثمار ولذلك فإن هذا النوع من الادخار يتوقف على الفرص المتاحة للاستثمار ، وهنا نجد أن الادخار والاستثمار ليسا شيئا واحداً بالنسبة للمنشأة أو الشركة فحسب ، بل إن الأغراض التى توحى بهما واحدة ؛ إذ لو لم تكن ثمة فرصة للاستثمار ، فلن تقدم المنشأة أو الشركة على الادخار .

غير أننا نتساءل أولاً : ما هى العوامل التى تولد الرغبة لدى الفرد ، عادة ، فى الادخار ؟ ... قد يرغب الفرد فى الادخار لأغراض عديدة مختلفة ؛ فقد يدخر لغرض الإنفاق فى المستقبل على شراء منزل أو سيارة أو بعض الأثاث ، أو ليؤمن نفسه ضد عاديات الزمن أو الأحداث الاجتماعية التى تتطلب إنفاقاً غير عادى . وقد يدخر لأنه يتطلع إلى ترك بعض الثروة إلى ذريته من بعده ، أو لأنه يسعى للاستمتاع بجمع المال حباً فى المال ، وقد يدخر لأنه يتطلع إلى القوة والجاه والأمان مما يتطلب اقتناء المال الوفير ، أو لأن الاعتدال فى الإنفاق عادة متأصلة فى نفسه ، لها قيودها وانعكاسها على سلوكه الاقتصادى .

ولكننا نتساءل ثانية : لو أننا سلمنا بهذه الدوافع الادخارية ، فما العوامل التى تدعو إلى تقوية أو إضعاف هذه الدوافع ؟ يمكن أن نلخص هذه العوامل فى توقع العائد ، والتسهيلات الادخارية ، والوعى الادخارى ، والاطمئنان للمستقبل . إذ كلما كان العائد المتوقع من المدخرات كبيراً ، كان هذا مدعاة إلى الإقبال على الادخار . كما أنه كلما كانت التسهيلات الادخارية متوافرة — ونعنى بذلك تعدد وانتشار المؤسسات التى تعبىء المدخرات ، وتوجهها إلى وجوه الاستثمار المختلفة — كالمؤسسات المصرفية والائتمانية وصناديق التوفير والأسواق المنظمة لرأس المال التى تتداول فيها الأوراق المالية — زاد إقبال الناس على الادخار .

ويعد من قبيل التسهيلات الادخارية إتاحة الفرصة لمحدودى الدخل أن يدخروا جزءاً ، ولو يسيرا ، من دخولهم ، كأن تطرح أسهم الشركات للاكتتاب العام فى

أسواق رأس المال بفئات صغيرة نسبياً ، ولتكن بفئة مائة ريال بدلاً من ألف ريال مثلا ، أو كأن تدفع قيمة الأسهم المكتتب بها على أقساط شهرية تيسيراً على أصحاب الفئات الدنيا من الدخل فى تحمل العبء المالى للاكتتاب .

أما الوعى الادخارى فهو ينطوى على قيام الحكومة بتعريف الجماهير بمزايا الادخار ، كتأمين للفرد والأسرة تجاه المستقبل، وضرورة ملحة للاقتصاد القومى فى أية دولة نامية . ومع ذلك فإن عنصر الضمان لا يقل ، فى أهميته، عن العوامل الأخرى التى تذكى الدافع إلى الادخار ؛ إذ أن الاطمئنان إلى المستقبل ضرورى إلى أبعد الحدود ، ما دام التمتع بالاستهلاك فى المستقبل هو الدافع الأساسى للادخار . ولا يمكن الفرد أن يدخر ، بما يتضمنه ذلك من انتظار وتأجيل للاستهلاك إلى حين ، إلا إذا كان موقناً أنه يستطيع، فى الغد القريب أو البعيد، أن يفيد من الأموال التى ادخرها من قبل . ولهذا فإن الرغبة فى الادخار تخبو كثيراً ، لو توقع أفراد المجتمع نشوب ثورات أو قلاقل سياسية أو اضطراب الأمن الداخلى أو غزو خارجى أو سوء الأحوال الاقتصادية .

بيد أنه مهما يكن الباعث الذى يدفع الفرد إلى الادخار ، فلا دخل له مباشرة فى الاستثمار . وتنطمس معالم هذه الحقيقة بما يدور على الألسن حول لفظ « الاستثمار » الذى قد لا يحمل، دائما، نفس المعنى المقصود فى التحليل الاقتصادى؛ إذ يعرَّف «الاستثمار » ، أو تكوين رأس المال ، بأنه « الزيادة الصافية فى رأس المال الحقيقى للمجتمع » . أما فى العرف الدارج فقد يكون « الاستثمار » مرادفاً لشراء قطعة من الأرض ، أو شراء ورقة مالية سبق أن تداولت فى سوق رأس المال ، أو حق من حقوق الملكية ؛ فمن الواضح أن هذه العمليات الشرائية ليست استثماراً فى المعنى الاقتصادى . بل هى نقل الملكية من فرد إلى آخر . فما يقوم فرد باستثماره فى قطعة من الأرض ، أو فى رأسمال حقيقى قديم ، أوفى حق من حقوق الملكية على رأس مال حقيقى قديم ، يقوم فرد آخر « بعدم

استثماره، ومن وجهة نظر المجتمع لن يكون ثمة استثمار صاف فى المعنى الاقتصادى، إلا إذا أنتج المجتمع رأس المال الحقيقي الجديد

وخلاصة القول : إن مختلف الأفراد يقومون بالادخار والاستثمار لأغراض مختلفة ، مستقل بعضها عن البعض إلى حد كبير . وتقوم المنشآت بتكوين الشطر الأكبر من الادخار والاستثمار فى المجتمع الصناعى الحديث . ويختلف مقداره من فترة إلى أخرى . ويمكن تفهم هذا السلوك المتقلب للاستثمار ، عندما ندرك أن فرص الاستثمار متوقفة على الاكتشافات الجديدة والمنتجات الجديدة والسكان الجدد والدخل المرتفع ، أى أن فرص الاستثمار متوقفة على عناصر النمو فى النظام الاقتصادى .

٤ — المعانى المختلفة للادخار والاستثمار

وفى ضوء ما تقدم يمكن أن نستخلص المعانى الاقتصادية المختلفة لكل من الادخار والاستثمار ؛ إذ قد يكون الادخار فردياً ، إذا قام به الأفراد ، عندما تفيض دخولهم على ما ينفقونه على الاستهلاك ، ويوجه الفائض للادخار ، أو يكون ادخار شركات ، عندما تستقطع الشركات على اختلاف أنواعها — سواء كانت شركات أشخاص أو شركات أموال — جزءاً من أرباحها المحققة ، وتخصصه للادخار بما يعقبه من استثمار، عندما تسنح فرصه المختلفة التى تتوقف على عوامل النمو فى النظام الاقتصادى كما قدمنا ، أو قد يكون ادخاراً حكومياً ، عندما يزيد الدخل الحكومى (الأيرادات العامة من الضرائب والرسوم وغيرها) على الإنفاق الحكومى على الاستهلاك ، أما فائض هذا الدخل فيوجه للادخار والاستثمار ، أى تكوين رأسمال حقيقى جديد ويمكن التعبير عن هذا التقسيم لأنواع الادخار بصورة أخرى ؛ إذ يمكن القول : إن الادخار على نوعين : ادخار القطاع الخاص، ويضم ادخار الأفراد . ادخار المنشآت والشركات الخاصة، وادخار القطاع العام وهو الادخار الحكومى الذى يتمثل فى فائض الدخل

الحكومى من الإنفاق الحكومى على الاستهلاك ، مضافاً إليه إدخار شركات أو قطاع الأعمال العام .

وقد يكون الادخار « موجبا » ، عندما يكون الدخل أكبر من الإنفاق على الاستهلاك ، وقد يكون الإدخار « سالباً »، عندما يكون الإنفاق على الاستهلاك أكبر من الدخل . كما أن الادخار قد يكون اختيارياً ، إذا قام به المدخر بمحض مشيئته واختياره ، ومن تلقاء نفسه ، دون أن يقع عليه أى ضغط أو إلزام فى ذلك ، وقد يكون الادخار إجبارياً ،عندما تتدخل الحكومة وتستقطع جزءاً متزايداً من الدخل ، فى صورة ضرائب ، هى ، فى الحقيقة ، مدخرات إجبارية تعمد الحكومة إلى تعبئتها وتوجيهها إلى وجوه الاستثمار النافعة . والحجة التى يتذرع بها مؤيدو هذا النوع من الادخار هى أن الجماهير قد تحجب جزءاً غير يسير من دخولها النقدية عن أن تنساب فى التيار المتدفق من النقود فى المجتمع فى صورة أموال مدخرة . ويتعطل هذا الجزء من الدخل القومى فى صورة أموال مكتنزة ، أى أموال محتجزة عن الإنفاق على الاستهلاك أو الإنفاق على الاستثمار، بما يستتبعه ذلك من انتقاص حجم الإنفاق الكلى أو الطلب الكلى على السلع ، وما يفضى إليه ذلك من كساد وبطالة . ولهذا تتدخل الدولة ، وتفرض مزيداً من الضرائب على الدخول المكتسبة ، لتستحوذ بهذه الطريقة، على الأموال المكتنزة ، وتحيلها إلى مدخرات موجهة لتكوين رأسمال حقيقى جديد . وقد تنهض حجة أخرى فى سبيل تأييد فكرة الادخار الاجبارى ، وهى أن الحكومة قد تجد أن الغالبية العظمى من المدخرات تتجه إلى الاستثمار فى العقارات ، وأن نصيب التصنيع منها لا يتعدى النذر اليسير ، ولذلك تستحوذ الحكومة — عن طريق الضرائب — على نصيب من هذه المدخرات لتوجيهه إلى أفضل وجوه الاستثمار .

هذا عن الادخار . أما عن الاستثمار فقد يكون ،هو الآخر ، استثماراً فردياً،

عندما يوجه الفرد مدخراته، أو مدخرات الغير، إلى تكوين رأسمال حقيقى جديد. وقد يكون استثمار شركات، عندما تقوم به الشركة، وعادة ما تموله عن طريق الاحتياطيات التى تكونت لديها من احتجاز جزء من الأرباح المحققة. غير أنه قد يحدث أن يكون تمويل هذا الاستثمار، جزئيا أو كلياً، عن طريق القروض التى تحصل عليها الشركة. وقد يكون الاستثمار حكومياً، عندما تقوم به الحكومة من فائض دخلها على إنفاقها العادى، أو من حصيلة القروض الإنتاجية الوطنية التى تطرحها للاكتتاب العام أو القروض الأجنبية من الهيئات أو الحكومات فى الخارج، بمعنى أن الحكومة قد تعتمد على مدخراتها أو مدخرات مواطنيها فى الداخل أو مدخرات المواطنين أو الحكومات بالخارج فى تمويل استثماراتها. ويمكن أن نعبر عن هذا التقسيم بطريقة أخرى، وهى أن الاستثمار إما أن يكون خاصاً، إذا قام به الأفراد أو الشركات داخل القطاع الخاص، وإما أن يكون عاماً، إذا قامت به الحكومة أو شركات القطاع العام.

وقد يكون الاستثمار «داخلياً»، إذا كانت المدخرات المتجمعة من مختلف المصادر توجه لتكوين رأسمالي حقيقي جديد في الدخل، وقد يكون الاستثمار خارجيا، عندما تستخدم المدخرات الوطنية في تكوين رأس حقيقي جديـــد في دولة أجنبية .

وقد يكون الاستثمار «تلقائياً»، وعادة ما تقوم به الحكومة من تلقاء نفسها، دون اعتبار للظروف الاقتصادية السائدة، أو ما يغله الاستثمار من عائد، كما لو قامت الحكومة ببعض المشروعات العامة فى أوقات الكساد، كسياسة مالية حكيمة لعلاج البطالة، أو لو قامت ببعض الإنشاءات الجديدة التى قد تدر عائداً قليلا، أو لا تدر عائداً على الإطلاق، كإقامة كوبرى أو مستشفى أو ميناء جوى، أو لو قامت بإنشاء بعض الصناعات التى تهم أمن الدولة أو اقتصادها

القومى بوجه عام ، بغض النظر عما تغله من عائد ، كالصناعات الحربية أو بعض الصناعات الثقيلة التى يعزف عنها رجال الأعمال فى القطاع الخاص ، لما تتطلبه من رؤوس أموال ضخمة ، وما تنطوى عليه من مخاطر جسيمة قد لا يعوضها عائدها القليل. وقد يكون الاستثمار «مستحفزاً» ، بمعنى أن المستثمر لا يقدم عليه إلا مدفوعاً بتوقع عائد مجز عنه، ولولا توقع هذا العائد الذى يعوّضه عن مخاطره، لما أقدم عليه فعلا وينطبق هذا النوع من الاستثمار على كل ما يقدم عليه رجال الأعمال من مشروعات فى محيط النشاط الخاص ؛ لأن العائد المتوقع من هذه المشروعات هو وحده الذى يحفزهم إلى الإقدام عليها .

وأخيراً فلا بد أن نفرق بين فريقين من المستثمرين : فريق منهما يستثمر ، دون أن يسبق ذلك قيامه بالادخار ، أى أنه يستثمر مدخرات الغير ، كما لو حصل بعض رجال الأعمال على مدخرات الغير لأغراض التوسع فى مشروعاتهم أو لإنشاء مشروعات جديدة ، تمييزاً لهم عن فريق آخر من رجال الأعمال الذين يستثمرون ما يدخرونه هم أنفسهم من أموال .

ولابد أن نؤكد هنا ما سبق أن ذكرناه فى صدد التفرقة بين عملية الادخار وعملية الاستثمار ، فالادخار لا يتأتى إلا بالحرمان ، أى الامتناع عن بعض الاستهلاك ، والمدخرات لا تتجمع ، إلا إذا كان هناك فائض من الدخل على الإنفاق على الاستهلاك ، أما الاستثمار فهو تكوين رأسمال حقيقى جديد ، وهو الذى يعد عنصراً من عناصر الإنتاج .

الفصل الحادي عشر

عنصر التنظيم

ذكرنا ، فى مستهل هذا الجزء ، أن إنتاج السلع والخدمات المختلفة لا يمكن أن يتم إلا باستخدام أدوات أو عناصر إنتاجية معينة ، هى العمل والأرض ورأس المال .

غير أنه لا يمكن لعناصر الإنتاج ، على اختلاف أنواعها ، أن تتضافر تلقائياً ، بعضها مع البعض ، فى سبيل إنتاج أية سلعة أو خدمة معينة ، إذ لا بد من أداء وظيفة اقتصادية هامة هى الجمع والتأليف بين عوامل الإنتاج بالنسب الملائمة . والمنظم هو الذى يؤدى هذه الوظيفة،وقراراته التنظيمية هى التى تحدد الأسلوب الفنى فى الإنتاج . بل ويتوقف عليها طبيعة هذا الإنتاج كما وكيفاً . وينطبق ذلك على كل وحدة إنتاجية يشرف عليها المنظم ، ويتحمل مسئوليات الإدارة والتنظيم فيها ، مهما كان حجم هذه الوحدة أو شكلها أو نوع نشاطها .

وشأن المنظم فى عملية الإنتاج شأن المستهلك فى عملية الاستهلاك ؛ إذ أن كلا منهما ينتهج فى سلوكه « مبدأ الحد الأقصى » ، فالمستهلك ، كما سنرى فى الجزء الثانى ، يسعى ، إلى تحقيق أقصى الإشباع من دخله المحدود ، ما دمنا نفترض أنه يسلك سلوكا اقتصادياً رشيداً . كذلك فإن المنظم يسعى دائماً ، تحت وطأة المنافسة ، إلى تحقيق أقصى الربح الكلى .

ومن هنا تتضح أهمية المنظم الذى يربط عناصر الإنتاج فى وحدة واحدة متكاملة ، ويؤلف بينها بنسب معينة . ولهذا فإن أهميته لا تقل شأناً عن أهمية عنصر العمل أو عنصر رأس المال فى العملية الإنتاجية .

١ — الوظائف الاقتصادية للمنظم

ويمكن أن نحدد الوظائف الاقتصادية للمنظم ، فى أية منشأة أو مشروع أو وحدة إنتاجية ، فيما يلى :

(١) تحديد موقع المشروع وشكله القانونى وحجمه .

(٢) تحديد نوع المنتج أو المنتجات التى يمكن أن تغل له أكبر عائد من الربح .

(٣) تحديد كمية المنتج أو المنتجات التى يتولى المشروع إنتاجها فى كل فترة زمنية معينة .

(٤) تحديد الأسلوب الفنى للإنتاج الذى يحقق المنظم إنتاج ناتج معين بأقل تكلفة معينة .

(٥) وضع السياسة الاقتصادية للمشروع والإشراف على تنفيذها وتعديلها، إذا اقتضت الضرورة .

هذه جميعها قرارات تنظيمية وفنية يصدرها المنظم إلى جوار الأعمال الإدارية الأخرى التى يضطلع بها فى إشرافه على المنشأة أو الوحدة الإنتاجية . ولذلك يمكن القول : إن المنظم،فى إصداره لهذه القرارات ، من حين إلى حين، يتعرض للربح أو الخسارة تبعاً لمدى صحة ما يتخذه من قرارات بالنسبة المستقبل؛ إذ من المألوف أن الأحوال الاقتصادية متقلبة،وأنه ما دام الإنتاج يسبق الطلب على المنتجات ، عادة ، فإن المنظم لا يتيقن من المستقبل ، ولا يستطيع أن يجزم بمقدار الطلب على منتجه ، عندما تنتهى مرحلة إنتاجه ، وتبدأ مرحلة تسويقه . ولهذا فإن ظاهرة الجهل بمستقبل الأحوال الاقتصادية ، أو ما تسمى بظاهرة « عدم التيقن من المستقبل » هى التى تعرض المنظم للربح أو الخسارة تبعاً لمدى صحة ما يتخذه من قرارات اقتصادية بالنسبة للمستقبل . وكلما كانت هذه القرارات أقرب إلى الصحة ، زادت أرباح المنظم ، وإذا خاب تقديره ، قلت

أرباحه أو منى بالخسارة . وإذا صح تقديره مرةوخاب تقديره مرة أخرى، فقد تعوض أرباحه خسائره ، وهنا فإنه قد لا يتوقف عن المضى فى الإنتاج .

وفى ضوء ما تقدم فإن عدم التيقن من المستقبل هو الذى يجعل المنظم متحملا المخاطرة فى المشروع . ونعنى بذلك كل ما يواجه المنظم من مخاطر فى صدد قيادته لدفة المشروع وتحديد نوع وكمية وأسلوب الإنتاج . غير أن ثمة نوعين من المخاطر : مخاطر يمكن للمنظم أن يؤمن نفسه ضدها، كمخاطر الحريق والسرقات وخيانة الأمانة وتلف البضاعة أثناء النقل ، وذلك بدفع أقساط معينة لشركات التأمين ، فينتقل بذلك عبء هذه المخاطر إلى هذه الشركات ، ومخاطر لا يمكن للمنظم أن يؤمن نفسه ضدها ، كالمخاطر التى يتعرض لها نتيجة لتقلب الطلب على منتجاته فى السوق ؛ إذ أن المنظم ، كما قدمنا ، ينتج لإشباع الطلب فى المستقبل، وكلما طالت الفترة بين بدء عملية الإنتاج وبدء عملية البيع ، زاد عبء المخاطرة بزيادة احتمال تغير طلب المستهلكين على المنتجات .

٢ — المشروع والمنشأة

وإذا كنا نتحدث عن المشروع الذى يشرف عليه المنظم ، ويتحمل عبء المخاطرة فيه، فلا بد أن نعرّفه تعريفاً واضحاً، يحدد مفهومه فى التحليل الاقتصادى، ويميزه عن المنشأة والوحدة الإنتاجية ... إن المشروع هو « تنظيم معين يتولى عملية خلق قيمة سوقية ، وذلك عن طريق التأليف بين عناصر إنتاجية معينة — تحت إشراف المنظم — وبيع المنتَج الذى تسهم هذه العناصر فى إنتاجه ، وتحقيق الربح الذى يتمثل فى الفرق بين ثمن بيع المنتج وبين نفقات إنتاجه » .

ووفقاً لهذا التعريف، فلا بد أن نستبعد، من عداد المشروعات، كل التنظيمات التى لا ينطوى نشاطها على خلق قيمة سوقية ، كالجمعيات الخيرية التى لا تستهدف الربح ، كما نستبعد العمليات العارضة التى قد يتحقق من القيام بها بعض الربح ، لعدم توافر شرط قيام تنظيم معين يستهدف خلق قيمة سوقية، كعمليات المضاربة فى سوق الأوراق المالية .

غير أن وظيفة المشروع فى خلق قيمة سوقية معينة،بقصد تحقيق ربح معين، هى وظيفة لهذا المشروع بالنسبة لصاحبه. غير أن للمشروع وظائف أخرى بخلاف خلق القيمة السوقية وتحقيق الأرباح ؛ هى أنه :

(١) مصدر للرزق بالنسبة للعمال المشتغلين فيه ، بل ويعد مجتمعهم الصغير الذى يلتف حوله هؤلاء العمال ، وترتبط حياتهم الفنية والاجتماعية به .

(٢) ومورد لإشباع الحاجات بالنسبة للجماهير ، وذلك بحصولهم على مايرغبون فى الحصول عليه من سلع وخدمات .

(٣) ووحدة اقتصادية، بالنسبة للمجتمع الاقتصادى، تسهم بنصيب معين فى إنتاج الناتج القومى ، وتوزيع الدخل القومى المستمد من قيمة هذا الناتج ، وذلك عن طريق تضافر عناصر إنتاجية معينة — العمل ورأس المال والأرض — فى إنتاج ناتج معين (سلعة أو خدمة معينة) له قيمة سوقية معينة .

وعلى ذلك فإن المشروع وحدة اقتصادية إنتاجية من الوحدات العديدة فى المجتمع الاقتصادى ، تقوم بعملية خلق قيمة سوقية معينة بقصد الربح فإذا كان الأمر كذلك ، فاوجه الاختلاف بين المشروع والمنشأة . . إن المنشأة تتميز بأنها تنظيم إنتاجى يمكن النظر إليه من الناحية الفنية البحتة،أى من ناحية الموقع والآلية وتشغيل العمال والتأليف بين عناصر الإنتاج المختلفة ، على حين أن المشروع لايعدو أن يكون هذا التنظيم بعينه ، وإنما من وجهة النظر الاقتصادية، أى من حيث أنه كيان اقتصادى ذو استقلال ذاتى ، أو خلية من خلايا الهيكل الاجتماعى ، غرضها الأساسى الحصول على ربح من الفرق بين تكاليف الإنتاج وثمن البيع (٦) .

غير أن هذا التنظيم — سواء نظرنا إليه من الناحية الفنية أو من الناحية

---

(٦) راجع بالتفصيل دكتور زكريا أحمد نصر ، « النظام الاقتصادى ـ مقدمة لدراسة الاقتصاد السياسى » ، ١٩٥٧ ، صفحة ٧٣ .

الاقتصادية ، أي سواء نظرنا إليه على أنه مشروع أو منشأة — قد يتراءى لنا أنه وحدة من الوحدات الاقتصادية أو الفنية ، تستقل بكيانها وحياتها وشخصيتها المعنوية ، إلا أن هذا التنظيم يعكس علاقات معينة تربط بين الأفراد الذين يسهمون فى المشروع ، إما بعملهم أو برأسمالهم أو بمهارتهم وخدمتهم التنظيمية . فالعمال مجموعة من الأفراد يقدمون للمشروع خدمات أعمالهم ، سواء كانت يدوية أو ذهنية ، وأصحاب رؤوس الأموال مجموعة أخرى من الأفراد يقدمون للمشروع ما يتطلبه من رأسمال نقدى يمثل قوة شرائية معينة يستطيع بها المنظم أن يحصل على ما يحتاجه المشروع من مختلف عناصر الإنتاج . والمنظم أو رب العمل أو صاحب المشروع هو الذى يمثل عنصر التنظيم ، ويؤلف بين العناصر الإنتاجية الاخرى ، ويسهم بنصيب كامل أو جزئى فى تمويل المشروع ، ويتحمل مخاطره التى لا يستطيع أن يؤمن نفسه ضدها لدى شركات التأمين ، فيحقق أرباحاً وفيرة فى بعض الاحيان ، أو أرباحاً قليلة فى أحيان أخرى ، أو يُمنى بالخسارة .

وقد لا يثور أى جدل بالنسبة لوظيفة المنظم فى منشأة فردية ، أو فى شركة من شركات الاشخاص ؛ إذ أنه يجمع بين تحمل مخاطر المشروع كوظيفة اقتصادية تبرر له الحصول على الأرباح وبين وظيفة المدير الأجير الذى يؤلف بين عناصر الإنتاج وينظم النشاط الإنتاجى والتسويقى للمشروع . غير أن هذا الجدل يحتدم ، بلا ريب ، إذا نظرنا إلى وظيفة المنظم فى المنشآت التى تتخذ لها الشكل المساهم (الشركات المساهمة) بما أننا نجد فى هذه الشركات أن وظيفة تحمل عبء المخاطرة قد انفصلت عن الوظائف التنظيمية والإدارية الاخرى ؛ إذ أضحت المخاطرة من نصيب المساهمين والمهام التنظيمية والإدارية من نصيب المديرين الاجراء . وهنا نجد الكتاب الاقتصاديين وقد انقسموا فريقين : فريق يعتقد بأن الوظيفة الرئيسية للمنظم هى تحمل عبء المخاطرة . أما الوظائف الاخرى فهى ثانوية . وقد يعهد بها المنظم إلى الغير لقاء أجر معين . أما الفريق الآخر فيعتقد أن مجرد تحمل عبء

المخاطره لايمكن أن يحدد وظيفة المنظم ، بل إن وظيفته الحقيقية ليست فى تحمل المخاطرة ، وإنما فى الابتكار والتجديد . وهذا يحدو بنا إلى أن نتتبع تطور الفكر الاقتصادى فيما يتصل بالوظيفة الاقتصادية للمنظم .

٣ — المخاطرة والابتكار

قدمنا أنه لايمكن للموارد الإنتاجية ، على اختلاف أنواعها ، أن تتضافر تلقائياً، بعضها مع البعض الآخر ، فى سبيل إنتاج سلعة أو خدمة معينة . ومن ثم فلا بد من أداء وظيفة هامة ، هى الجمع والتنسيق بين عناصر الإنتاج المختلفة بالنسب الملائمة . والمنظم هو الذى يؤدى هذه الوظيفة . وقراراته التنظيمية هى التى تحدد الأساليب الفنية فى الإنتاج . بل وتتوقف عليها طبيعة هذا الإنتاج كما وكيفا .

ومع ذلك فإن الكتاب التقليديين والمحدثين ، وإن اتفقوا ، فيما بينهم ، على تحديد دور المنظم فى العملية الإنتاجية على النحو المتقدم ، إلا أنهم اختلفوا ، فيما بينهم ، كذلك ، حول تعريف شخصية المنظم : أهو الرأسمالى أو متحمل المخاطرة أو المدير الأجير ؟ فنجد مثلا أن الكتاب التقليديين ، وفى مقدمتهم جون استيوارت ميل ، ينزعون إلى تعريف المنظم بأنه :

« ذلك الشخص الذى يدفع من أمواله الخاصة أجور العمال ، ويزود المشروع بما يتطلبه من مبان ومواد وآلات ومعدات رأسمالية أخرى ، كما يحدد مقدار الناتج والأسلوب الفنى فى الإنتاج وفقاً لمشيئته الخاصة » .

كما كان هؤلاء الكتاب يعتقدون بأن عائد المنظم يتعادل مع عدد « دفعات » رأس المال الذى يموّل به المشروع مضروباً فى معدل الربح ، على اعتبار أن هذا المعدّل موحد بالنسبة لجميع المنظمين فى ظروف المنافسة الكاملة . أما الفائدة عن رأس المال فلم تكن مميزة عن الربح بل مندمجة فيه ، على أساس أن المنظم يقوم بأعمال « الإدارة والتنظيم » فى المشروع الذى يوظف فيه رأسماله الخاص ، ولا يغير من الوضع شيئاً أن المنظم يقترض كل أو بعض رأسمال المشروع .

ويجدر التنويه إلى أن تعريف المنظم ، وتحديد عائده فى الفكر التقليدى كان متجاوباً، إلى حد بعيد ، مع الظروف الاقتصادية التى كانت سائدة فى العصر الذى عاش فيه ميل ومعاصريه من الكتاب التقليديين ، فلم تكن ثمة منشآت تتخذ طابع الشركات المساهمة التى يمكن أن يستديم نشاطها ، دون انقطاع أو توقف ، بغض النظر عن تنقل ملكية أسهم رأس المال بين الأفراد . بل كان النشاط الاقتصادى قائماً على شخصية المنظم، ومقصورا على عمليات متجددة مستقلة بعضها عن البعض ، إما فى ميدان المنافسة التجارية ، وإما فى ميدان المنافسة الصناعية . وكانت كل عملية تتطلب المغامرة فيها « دفعة » معينة من رأس المال .

غير أنه يعاب على هذا الفكر التقليدى أنه ليست هناك أسباب معقولة تدعو إلى اعتبار العائد عن كل أنواع وأحجام رأس المال المستثمر موحداً فى جميع الاستعمالات . وحتى لو فرضنا ، جدلا ، قيام أية مبررات منطقية لتوحيد العائد ، بوجه عام ، فى مختلف فروع النشاط الاقتصادى ، فلا يمكن أن ينصرف معنى « معدل الربح » ، المضروب فى عدد دفعات رأس المال إلى« نسبة معينة » من رأس المال (مئوية مثلا) ، وإنما إلى « قدر معين » من الربح ، منسوباً إلى دفعة نمطية من رأس المال . كما أنه يعاب على هذا التعريف التقليدى للمنظم أنه لا يتوافق مع مقتضيات نظرية الإنتاجية الحدية فى التوزيع ؛ إذ أن نشاط المنظم بالصورة التى يتضمنها هذا التعريف لا يمكن أن يصبح موضع المبادلة فى السوق بعدد متغير من الوحدات ، كما تتطلب هذه النظرية .

ثم جاء فرانكلين نايت ، بعد ذلك، ليحطم فكرة المنظم فى المعنى التقليدى، الذى يربط بين ملكية رأس المال وبين الرقابة عليه ، معللا بأن المجتمع الاقتصادى الحديث يقوم ، فى أساسه، على منشآت تتخذ،فى شكلها القانونى،طابع المساهمة الجماعية فى رأس المال ، مما يقتضى، بطبيعه الحال ، ضرورة الفصل بين

ملكية رأس المال وبين الرقابة عليه ، وما يستتبعه ذلك من التمييز بين مجموعتين من الأفراد فى مثل هذه المنشآت ؛ مجموعة المساهمين ، وهم — فى رأى نايت والمشايعين له — المثل الأعلى لفكرة التنظيم ، ومجموعة المديرين الاجراء الذين يتولون مهام الإدارة وفقاً للسياسات التى ينتهجها المساهمون ، والقرارات التى يصدرونها فى اجتماعاتهم الدورية ، تنفيذاً لهذه السياسات . ويبنى نايت اعتقاده هذا على أساس أن المساهمين ، وحدهم ، هم الذين يخاطرون بأموالهم فى مختلف فروع النشاط ، وأن المخاطرة برؤوس الأموال هى الوظيفة الحقيقية للمنظم . أما الإشراف على سير الأعمال الرتيبة فهى مهمة إدارية ، وليست تنظيمية ، يقوم بها المديرون الأجراء لقاء أجرمعين، بوصفهم فئة من فئات العمال فى المعنى الواسع لهذه الكلمة. ويخلص نايت، من تحليله ، إلى أن الربح كجزاء ،أو عائد للمخاطرة، لا بد أن يؤول ، برمته ، إلى المساهمين وحدهم .

وقد يمكن التوفيق بين نظرية نايت وبين نظرية الإنتاجية الحدية فى التوزيع بالقول : إن العائد الإجمالى للمنظم (المساهمين) يتكون ، فى الواقع ، من شقين: الشق الأول هو الفائدة التى يتقاضاها المنظم عن رؤوس أمواله المستثمرة فى المشروع . وهذه الفائدة تتعادل مع قيمة ناتجه الحدى . ونعنى بذلك قيمة ما يضيفه المنظم عند الحد إلى قيمة الناتج الكلى للمنشأة . أما الشق الثانى فهو فائض الربح الذى يتقاضاه فى مقابل المخاطرة بهذه الأموال المستثمرة .

ونجد فى تحليل فرانسيس أدجورث تأييداً لهذه الفكرة ؛ إذ يؤكد أنه لابد من افتراض وجود عائد للمنظم، وإلا فما الهدف الذى يسعى إليه فى توسيع دائرة نشاطه.. كيف يتسنى للمنظم أن يحقق دخلا كبيراً، ثم يسعى إلى الحصول على دخل أكبر ، إذا كنا نفترض أنه لا يتعرض لتحقيق الربح أو تحمل عبء الخسارة ؟... غير أن أدجورث كان يؤمن، فى نفس الوقت، بأنه لايمكن تصور دور المنظم فى اقتصاد « استاتيكى » تسوده ظروف المنافسة الكاملة ؛ لأن

المخاطرة تقتضى الجهل بالمستقبل فى اقتصاد « ديناميكى » متحرك،لا يستقر على حال ، فيحقق المنظم الربح ، إذا تحققت تنبؤاته عن المستقبل — وهى التنبؤات التى يبنى عليها قراراته التنظيمية — وهنا يكون الربح جزاء المخاطرة ، أو يمنى بالخسارة ، إذا لم تتحقق هذه التنبؤات .

أما فيليب ويكستيد فهو يؤكد هذه الفكرة أيضاً ؛ إذ يعتقد أن دور المنظم يختفى تماما فى الاقتصاد الاستاتيكى ، حيث تكون أرصدة الموارد الإنتاجية والمعرفة الفنية وأذواق المستهلكين ثابتة ، وحيث تتم العملية الإنتاجية بنفس الأفراد ونفس الأسلوب الفنى فى الإنتاج وعلى وتيرة واحدة دائماً . ونضيف إلى تعليق كل من أدجورث وويكستيد على فكرة المنظم، أن التوقعات تلعب دوراً هاماً فى النشاط الاقتصادى ، إذا كان « ديناميكياً » ، وكان المنظم يواجه فى إصداره لقراراته التنظيمية مستقبلا مجهولا ، إذ قد تصح توقعاته وقد تخطىء ، فيحقق الربح أو الخسارة . فلا غرو إذا برزت نظرية التوقعات على أيدى شاكل والمشايعين له فى التحليل الاقتصادى الحديث لسلوك المتغيرات الاقتصادية بوجه عام . كما نضيف أنه إذا سلمنا بالمعانى الضمنية لهذه النظرية ، فإن تقدير عائد كل مورد من الموارد الإنتاجية لا بد أن يكون على أساس الإنتاجية الحدية « المتوقعة » .

غير أننا يجب ألا نغفل موقف جون باتس كلارك من نظرية نايت ؛ إذ أنه ينظر إلى الوظيفة التنظيمية على أنها نوع من « العمل » ، وأنها تستهدف التنسيق بين الموارد الإنتاجية . وتظهرهذه الوظيفة فجأة ، حالما تحدث التغيرات « الديناميكية » ، كما أنها تختفى فجأة ، حالما تتلاشى هذه التغيرات . وهنا يصبح المنظم بمثابة المشرف الذى يتقاضى أجراً ، شأنه فى ذلك شأن الفئات الأخرى من العمال . وينتقد نايت موقف كلارك ، موضحاً أن الربح لا ينشأ من التغير « الديناميكى » فى حد ذاته ، وإنما ينشأ من جهل المنظم بالمستقبل الذى يتأتى

من التغير التاريخي . وعلى ذلك فالنقطة الجوهرية فى دور المنظم هى مواجهته لمستقبل مجهول وتعرضه للمخاطرة تبعاً لذلك ؛ لأن قراراته بالنسبة لهذا المستقبل قد تخطيء تارة وتصيب أخرى .

ومع أن نظرية نايت قد استقرت دعائمها فى الأدب الاقتصادى الحديث ، إلا أن مكانتها قد تزعزعت بفكرة « المنظم منعدم الربح » ، وهى تلك الفكرة التى كان قد تزعمها فالراس ، ثم احتضنها باريتو وبارون ، وطورها شومبيتر أخيراً . إذ يعتقد بارون أن فكرة التنظيم تقوم ، فى العصر الحديث، على المنظمين الذين يستأجرهم حملة الأسهم ، بمعنى أن المنظمين هم المديرون الأجراء فى المنشآت التى تتخذ طابع الشركات المساهمة . وتبعاً لذلك فالمنظم ، فى هذا المعنى ، لا يحصل إلا على دخل القدرة التنظيمية ، وهو ، فى جوهره ، « أجر » يتعادل مع قيمة ناتجه الحدى . غير أننا نجد أن أدجورث ، وإن عارض هذه الفكرة معارضة قوية فى مبدأ الأمر ؛ لأنه لم يكن يتصور مجتمعا تقوم فيه فكرة التنظيم على أساس انعدام الربح ، إلا أنه وافق عليها فى النهاية ، وبنى عليها آراءه فى تطبيق نظرية الإنتاجية الحدية على عائد التنظيم ، على أساس أن المنظمين — أى المديرين الأجراء — يتنافسون على الوظائف التنظيمية إلى الحد الذى لا يتسنى معه لأى منظم أن يحصل على أكثر من قيمة ناتجه الحدى . وقد توصل أدجورث ، على هذا الأساس ، إلى إثبات النظرية العامة للإنتاجية الحدية التى يمكن أن تنطبق على جميع الموارد .

غير أن شومبيتر تلقى هذه الفكرة من هؤلاء الكتاب ، ثم طورها تطويراً يتسق مع الظروف الاقتصادية الحديثة التى عاصرها فى العالم الغربى ؛ إذ يعتقد بأن المنظم فى الشركات المساهمة هو المدير الأجير الذى يواجه المستقبل المجهول من جانب ومنافسة المنظمين الآخرين فى دائرة نشاطه من جانب آخر . ومادام هناك فاصل زمنى بين الإنتاج وبين الطلب على المنتجات ، فلا يمكن

لهذا المنظم أن يتفوق على منافسيه إلا بالقدرة الابتكارية ، ويعنى شومبيتر بذلك: إنتاج المنتجات الجديدة ، أو إنتاج المنتجات القديمة بأساليب حديثة فى الإنتاج ، أو غزو الأسواق الجديدة . ولذلك يرى شومبيتر أن ربح المنظم هو عائد الابتكار ، وليس عائد المخاطرة .

ولكننا نأخذ على نظرية شومبيتر أمرين : الأول أن الربح ، كعائد للابتكار ، لا يؤول ، جميعه ، فى الحياة العملية ، إلى طبقة المديرين الأجراء ، بوصفهم منظمين فى الشركات المساهمة ، بل إن جزءاً منه يؤول إليهم فى شكل أجور وأسهم تمتع ومكافآت . أما الجزء الآخر فيؤول إلى المساهمين . ولذلك فلا يمكن أن ننظر إلى عائد الابتكار على أنه فائض من الربح فى نظرية شومبيتر ، بل على أنه مزيج من الأجر والربح معاً . أما الأمر الثانى فهو أن شومبيتر لا يعتبر فى نظريته إلا أن الابتكار ، وحده ، هو منشأ الربح ، مستبعداً ، من إطاره التحليلى ، كل أثر للمخاطرة فى تحقيقه . . . وقد نسلم ، مع شومبيتر ، بأن أرباح المنشأة تتزايد بزيادة القدرة الابتكارية للمدير الأجير ، ونسلم ، معه ، أيضاً ، بأن المساهمين فى الشركات المساهمة لا يقومون إلا بدور سلبى فى إدارتها . لكننا لا نسلم ، معه ، فى نفس الوقت ، بأن مخاطرة المساهمين بأموالهم فى أى مشروع لن يكون لها أى عائد على الإطلاق . وإذا كان شومبيتر يعتقد بأن الوظيفة التنظيمية هى الابتكار وليست المخاطرة ، فكيف يبرر ما يحدث فى الحياة العملية من توزيع الأرباح على المساهمين ؟ بل إننا لا نعدو الحقيقة إذا ذكرنا أن المنظم ، فى المعنى الذى تتضمنه نظرية شومبيتر ، يتحمل ، هو الآخر ، نوعاً من المخاطرة ؛ إذ أنه يخاطر برأسماله فى المشروع الذى يتولى الإشراف عليه ، كما يخاطر بسمعته كمنظم ؛ إذ لو فشل فى أداء وظيفته التنظيمية ، وعجز عن إثبات قدرته الابتكارية ، تحت وطأة المنافسة ، فقد تضيع أمواله المستثمرة فى المشروع ، كما تسوء سمعته كمنظم ، مما قد يتعذر معه أن يجد له مكاناً فى أى مشروع آخر .

وفى ضوء ما نوجهه من نقد إلى نظرية شومبيتر ، نرى أنه من الممكن

التوفيق بين وجهتى نظر نايت وشومبيتر ، على اعتبار أن الوظيفة التنظيمية تشمل دائماً عنصرين فى الواقع ، هما عنصر الابتكار وعنصر المخاطرة . إذ كان الرأسماليون — الذين يستثمرون رؤوس أموالهم الخاصة فى المشروعات الفردية، أو فى المشروعات ذات المسئولية التضامنية — هم المنظمون لذين يملكون رأس المال ويديرونه بأنفسهم وتحت مسئوليتهم ورقابتهم الشخصية . فكانوا بهذه المثابة يؤدون الوظيفة التنظيمية بشقيها ، بوصفهم مبتكرين ومخاطرين فى نفس الوقت ، وكان الربح الذى يحققونه ، فى نشاطهم التجارى أو الصناعى ، مزيجاً من عائد الابتكار وعائد المخاطرة . فلما أن تطورت الأشكال القانونية للمشروعات، لمسايرة التطور الصناعى الكبير الذى برزت معالمه فى العالم الغربى بعد الثورة الصناعية، وأصبحت المشروعات ، فى كثير من الصناعات ، تتطلب رؤوس أموال هى من الضخامة بحيث كان من المتعذر على الرأسمالى وحده ، أو جماعة قليلة من الرأسماليين ، أن يمولوها وحدهم ، برزت فكرة الشركات المساهمة ذات المسئولية المحدودة ، للتغلب على صعوبات التمويل ، وإمكان الحصول على الموارد المالية الضخمة التى يقتضيها النهوض بمثل هذه المشروعات .

غير أن نشأة هذا الشكل القانونى الجديد للمشروعات جعل من المتعذر على الممولين لها ، نظراً لكثرة عددهم ، أن يقوموا بمهام الوظيفة التنظيمية بشقيها ، فاستعانوا فى ذلك بالمديرين الأجراء ، مما أفضى ، بطبيعة الحال ، إلى الفصل بين شقى هذه الوظيفة ، أى إلى انفصال ملكية رأس المال ، وما يرتبط بها من مخاطرة، عن إدارة رأس المال، وما يرتبط بها من قدرة ابتكارية . ومن ثم أصبح المسئول عن الوظيفة التنظيمية ، فى اقتصاد المجتمع الحديث ، فئتين : إحداهما فئة محترفة من المديرين الأجراء الذين يديرون رأس المال ، بما لهم من قدرة ابتكارية فى ضوء خبرتهم وتجاربهم وحساسيتهم لأحوال السوق وتقلباته ، والأخرى فئة

ين يمتلكون رأس المال، ويتحملون نتائج المخاطرة به . ومن ثم فقد يمكن النظر إلى عائد المديرين على أنه عائد الابتكار وحده فى صورة أجر ، وإلى عائد المخاطرة برأس المال فى صورة ربح .

٤ — التحديد القانونى والتحديد الوصفى لوظيفة المنظم

وأيا كانت الوظيفة الاقتصادية للمنظم، وأيا كان تحديدها القانونى ، سواء فى نظر الأستاذ نايت أو الأستاذ شومبيتر ، فهناك بلا شك ، فى المشروع ، من يقوم بوظيفة الابتكار والتجديد بالمفهوم الذى أورده شومبيتر ، ومن يقوم بوظيفة تحمل عبء المخاطرة بالمفهوم الذى أورده نايت ، ومن يقوم بالتأليف بين عناصر الإنتاج (٧) ، ومن يقوم بالوظائف الإدارية الأخرى . وقد يجمع شخص واحد ، أو هيئة واحدة ، بين هذه الوظائف جميعها ، أو بعضها دون البعض الآخر .

ولو افترضنا أن المنظم يجمع بين هذه الشتات من الوظائف، على اعتبار أنه متحمل المخاطرة ، والمجدد المبتكر، والقائم بالتأليف بين عناصر الإنتاج، والقائم

---

(٧) لا تعتبر هذه الوظيفة فى رأى شومبيتر — التأليف بين عناصر الإنتاج — من وظائف المنظم ، إلا إذا كانت هذه الوظيفة متسمة بطابع الابتكار . وقد سبق أن أشرنا إلى أن الابتكار ، فى مفهوم شومبيتر ، ينطوى على إحدى الإنجازات التالية : إنتاج سلعة جديدة ، وابتكار أسلوب جديد فى إنتاج سلعة قديمة، وفتح سوق جديد لتصريف المنتجات، والحصول على مصدر جديد للمواد الخام أو الأولية، وابتكار تنظيم جديد فى الإنتاج، كتحويل هيكل السوق إلى هيكل آخر ، كتحويل المنافسة ، مثلا، إلى نوع من أنواع الاحتكار . كذلك لا يعتبر شومبيتر أن المنظم يمثل أحد مكونات عنصر العمل فى المشروع، لأن الوظيفة التى يؤديها، وإن كانت تمثل نوعاً من العمل ، إلا أنها تختلف، فى طبيعتها، كل الاختلاف، عن طبيعة العمل الذى يؤديه العمال . أما أن المنظم لا يمكن أن يكون أحد الرأسماليين فيؤيد شومبيتر دعواه هذه بأن هذا المنظم قد لا يملك أى أموال خاصة تبرر تسميته بهذا الاسم . كما أن المنظم لا يتحمل مخاطر المشروع ، إذ أنه قد لا يوظف فيه أية أموال .

بالوظائف الإدارية الأخرى ، فلا يكفى ذلك فى تحديد معالم الدور الذى يقوم به المنظم فى العملية الإنتاجية تحديداً واضحاً؛ إذ ينبغى أن نقرن هذا التحديد القانونى لوظيفة المنظم فى المشروع بالتحديد الوصفى لها الذى يبرز الخصائص الاقتصادية لهذه الوظيفة، بغض النظر عن أساسها القانونى ، أى سواء كان هذا الأساس قائماً على تحمل المخاطرة أو على الابتكار والتجديد .

ويمكن تقسيم وظائف المنظم على الأساس الوصفى إلى ثلاث مجموعات من الوظائف :

(١) مجموعة من الوظائف يقوم بها المنظم عند بدء إنشاء المشروع ، وهى تحديد نوعه وشكله القانونى وملكيته وموقعه وحجمه ، فضلا عن التأليف بين عناصر الإنتاج .

(٢) مجموعة من الوظائف الفنية التى يؤديها المنظم داخل المشروع ، وهى تحديد هيكل الجهاز الإنتاجى ببرنامجه الدورى وتعديله ، إذا اقتضت الظروف (نوع الإنتاج وكميته والأسلوب الفنى فى إنتاجه) ، وتحديد هيكل الجهاز التسويقى لتعريف المستهلكين بمنتجات المشروع ومقابلة رغباتهم الحاضرة والمتوقعة .

(٣) إقامة علاقات طيبة ، داخلية وخارجية ، لضمان حسن سير العمل فى المشروع . أما العلاقات الداخلية فتشمل العلاقات بين العمال من جانب وبين الإدارة من جانب آخر . وأما العلاقات الخارجية فتشمل العلاقة بين الإدارة وبين أصحاب رؤوس الأموال . كما تشمل العلاقة بين الإدارة وبين السلطات العامة .

أما عن المجموعة الأولى من وظائف المنظم — على الأساس الوصفى — فقد ألمحنا إليها في هذا الفصل من فصول الكتاب . وأما المجموعة الثانية

من الوظائف فإنها ترتبط بفصول الباب الخامس من هذا الكتاب ، إذ تتناول هذه خصائص أوضاع التوازن السوقي والهياكل المختلفة للسوق التي قد يواجهها الجهاز التسويقى للمشروع فى اضطلاعه بتصريف المنتجات، ومقابلة رغبات المستهلكين الحاضرة والمتوقعة ، سواء كانت هياكل السوق تعبر عن المنافسة الكاملة أو المنافسة الاحتكارية أو الاحتكار . وأما المجموعة الأخيرة من الوظائف فلا تدخل فى مجال الدراسة الاقتصادية البحتة بقدر ما تدخل فى مجال علم إدارة الأعمال .

الجزء الثانى

نظرية القيمة
والتوازن الإقتصادى

الفصل الثاني عشر

التطور التاريخي لنظرية الأثمان

يتحدث الاقتصاديون ، عادة ، عن نظرية الأثمان على أنها تلك النظرية التي تفسر كيفية تحديد قيم السلع في الأسواق ، ولذلك يسميها البعض : نظرية القيمة . وتنطوي هذه التسمية البديلة للنظرية على أن المقصود منها توضيح وإبراز فكرة معينة ذات أهمية قصوى في التحليل الاقتصادي ، وهي أن ما يعنينا في دراسة « القيمة » هو الأثمان النسبية ، أو بالأحرى القيم التبادلية .

١ – المعاني المختلفة للقيمة

ومع ذلك فهناك أربعة معان مختلفة – على الأقل – لاصطلاح القيمة ، يمكن لنا أن نميزها عن بعضها البعض : القيمة الأدبية ، والقيمة الفنيــة ، والقيمة الاستعمالية ، والقيمة التبادلية ؛ فلو تحدثنا ، مثلا ، عن « تقييم الحرية » ، فإننا نستخدم القيمة في معناها الأدبي ؛ فنفكر في الحرية على أنها شيء يحق لكل فرد أن يتمتع به من الناحية الأدبية . ونحن ، إذ نسلك هذا المسلك الفكري في تحديد قيمة معنوية للحرية ، فإننا ، بلا مراء ، لا نفكر في هذه القيمة على أساس تفاعل قوى العرض والطلب .

ولو أننا وضعنا « قيمة » مرتفعة لموسيقى بتهوفن ، أو روايات شكسبير ، فإن حكمنا عليها هو حكم شخصي يرتبط بالقيمة الفنية لهذه الروايات الخالدة ، أو تلك الموسيقى الرائعة . ولا ينصرف معنى « القيمة » إلى الناحية الأدبية أو الفنية فحسب ، بل إلى « المنفعة » أيضاً .

ولو ذكرنا ، مثلا ، أن الماء « ذو قيمة » ، فإننا نعنى بذلك أنه يشبع حاجة إنسانية معينة ، وينطوى هذا الإشباع على منفعة معينة تتحقق باستعمال هذه السلعة . وعلى ذلك ، فإننا إذا فكرنا فى المنفعة ، فإننا نفكر ، بطبيعة الحال، فى القيمة الاستعمالية للسلعة ، بغض النظر عن ارتفاع، أو انخفاض ، ثمنها فى السوق .

وأخيرا ، فلو أننا تحدثنا عن «قيمة» أحد المبانى السكنية، مثلا ، فإننا نشير ، عادة ، إلى ثمن بيع هذه السلعة ، أو قيمتها التبادلية فى السوق ، أو بعبارة أخرى الثمن الذى قد يرغب أحد المشترين فى دفعه مقابل الحصول على السلعة ، أو الثمن الذى يجب عليه أن يدفعه ، إذا أراد أن يقتنيها .

غير أننا لانعنى بكلمة « القيمة » فى التحليل الاقتصادى إلا القيمة التبادلية للسلعة إزاء السلع الأخرى . ومع ذلك فقد ينصرف المعنى فى بعض الأحيان، إلى المنفعة أو القيمة الاستعمالية . وتوضيحا لمعنى القيمة التبادلية للسلعة : لنفرض ، مثلا ، أن ثمن السلعة ا هو ٣ وحدات من النقود . وثمن السلعة ب هو ١½ وحدة من النقود ، وثمن السلعة حـ هو وحدة واحدة من النقود . ومن ثم فالقيمة التبادلية للسلعة ا هى وحدتين من السلعة ب ، أو ثلاث وحدات من السلعة جـ لكل وحدة من السلعة ا . ولنفرض ، الآن ، أن النقود قد فقدت نصف قوتها الشرائية ، وأن ثمن السلعة ا قد أصبح ٦ وحدات من النقود . وثمن السلعة ب ٣ وحدات من النقود ، وثمن السلعة جـ وحدتين من النقود ؛ فإن القيمة التبادلية للسلعة ا بالنسبة لكل من السلعة ب والسلعة جـ ، وكافة السلع الأخرى، لم تتغير . وكل ماحدث من تغير هو قيمة النقود بالنسبة للسلع . ومن ثم فارتفاع ثمن سلعة ما — ولتكن السلعة ا — قد يعكس تغيرا فى قيمة هذه السلعة بالنسبة للسلع الأخرى أو بالنسبة للنقود . ولذلك فإننا نواجه مشكلتين فى صدد البحث فى نظرية الأثمان؛ إذ لابد أن تفسر هذه النظرية أسباب التغير فى الأثمان النسبية أو القيم التبادلية . كما لابد أن تفسر ، أيضاً ، أسباب التغيرات فى قيمة النقود . وتعالج نظرية القيمة المشكلة الأولى . أما الثانية فتعالجها نظرية النقود .

ولقد كانت النظريات الاولى فى القيمة تنطوى على تلك النظريات التى تفسر ظاهرة الأثمان فى المدى الطويل . أما التقلبات فى الأثمان من يوم إلى آخر - تلك التقلبات فى « القيمة المؤقتة أو القيمة السوقية » للسلعة — فقد كانت تعزى إلى « قوة المساومة فى السوق » ، وكان يعبر عنها الكتاب التقليديون تعبيرا غامضا بالإشارة إلى قوى العرض والطلب . وعلى ذلك فقد كان التحليل مقصورا على القيمة « العادية » أو القيمة « الطبيعية » — ونعنى بذلك الاتجاه العام للأثمان فى المدى الطويل — وهو ذلك الاتجاه الذى تدور حوله التقلبات فى الأثمان يوماً بعد يوم .

٢ — نظرية قيمة العمل

وكان معظم النظريات الأولى فى القيمة صورا مختلفة لنظرية قيمة العمل . وتبعا لهذه النظرية فالقيمة « الطبيعية » للسلعة تتوقف على ذلك المقدار من العمل الذى تحتويه السلعة ، أى على « الجهد المبذول والعناء » الذى يتطلبه إنتاجها . ولقد كان الكتاب الكلاسيك يجادلون بأن تقدير قيمة كافة السلع يتم على أساس عدد معين من وحدات النقود ، ولكن بما أن قيمة النقود تدأب على التغير من وقت إلى آخر ، فلا يمكن أن تكون النقود مقياسا نهائيا للقيمة . . . لابد ، إذن ، أن يكون ثمة مقياس نهائى لا يقبل التغير والتبدل . . . مقياس تشترك فيه كافة السلع ، ويمكن على أساسه تحديد القيم التبادلية لها .

وإذ نعرف أن العمل عنصر إنتاجى لا غنى عنه فى إنتاج أى شىء ذى قيمة ، فإن السلع تكون غالية أو رخيصة حسبما يكون مقدار العمل المبذول فى إنتاجها كبيراً أو صغيراً . وفضلا عن ذلك فإن الجهد المبذول فى ساعة واحدة من ساعات العمل سينتج ، دائما ، نفس الكمية من السلع . ومن ثم فالعمل مقياس يحسن الاعتماد عليه فى تحديد القيم التبادلية للسلع بدلا من النقود .

ولقد كان الكتاب الكلاسيك يلجأون إلى القوانين الطبيعية ، كمقياس عام فى القرن الثامن عشر . وكان لها انعكاسها ، وأثرها البارز ، فى بناء النظرية

السياسية والاقتصادية ، خلال تلك الفترة . وكان يبدو أنه إذا كان للأثمان أن تتوقف على نفقة إنتاج السلع — محسوبة بالجهد الإنسانى المبذول — فإن ذلك يتفق مع القوانين الطبيعية .

والنقد الأول الذى يمكن أن يوجَّه إلى نظرية قيمة العمل هى أنها تهمل تأثير الطلب على القيمة . فمن الواضح أن السلع تكتسب القيمة ، لا لأنها تتطلب بذل الجهد فى إنتاجها (أى أنها تحتوى على العمل المبذول) فحسب ، بل لأنها تشبع حاجاتنا ومطالبنا فى الحياة (أى أنها ذات منفعة) . ولكن بينما يسهل علينا أن نرى العلاقة بين القيمة والجهد المبذول ، فإنه يصعب علينا أن نرى العلاقة واضحة ، تمام الوضوح ، بين القيمة والمنفعة . ونحن نجد ، مثلا ، أن الأشياء التى تعود علينا بالمنفعة القصوى (كالماء) هى ، فى أغلب الأحيان ، أقل الأشياء قيمة ، بينما نجد أن الأشياء التى نشك فى منفعتها (كالماس) هى أكبر الأشياء قيمة . ولقد كان « لغز القيمة » من العوامل التى دعت آدم سميث ، وغيره من الاقتصاديين ، إلى أن يكف عن محاولة ربط العلاقة بين المنفعة والقيمة ، وأن يعود ، ثانية ، إلى العمل المبذول كأساس لقيمة السلع .

أما النقد الثانى لنظرية قيمة العمل فهو أن النظرية لا تقدم فى الواقع إلا تفسيراً جزئياً لتأثير « العرض » على القيمة . فمن الواضح أننا لو افترضنا أن ثمة عدداً من السلع ، قوة الطلب عليها واحدة ، أو درجة الحاح المشترين عليها متساوية ، فإن أعظمها قيمة هى تلك التى تكون أكثرها ندرة (أى تلك التى يكون المعروض منها أقل ما يمكن) .

ولكن ليس من الواضح أن أكثر السلع ندرة — وبالتالى أكبرها قيمة — هى تلك التى تتطلب أكبر مقدار من العمل لإنتاجها . . . حقيقة إن من بين أسباب ندرة الأشياء ، وإضفاء قيمة سوقية لها ، هى أن العمل الإنسانى لابد أن يستخدم فى سبيل إنتاجها . ولكن هناك أسباب أخرى ؛ فقد يمكن أن تعزى

ندرة الأشياء إلى الندرة الأولية للأرض والمواد الخام ، التى تتضافر مع العمل فى إنتاج هذه الأشياء .

وأخيرا ، فيغلب أن السلع التى تتطلب أكبر عدد من ساعات العمل لإنتاجها ، هى أرخصها فى الأسواق . وجملة القول فليس العمل ، بل الندرة ، هى التى تحكم قيمة السلع بتفاعل عرضها مع الطلب عليها . فالعمل — أو الجهد المبذول — إن هو إلا أحد العوامل المختلفة التى تساعد على التلطيف من حدة الندرة ، وبالتالى على خلق القيمة .

وقد يمهيد البعض بفكرة العدالة وحقوق الإنسان على أنها اعتبار أدبي ، له خطورته في تأييد نظرية قيمة العمل ؛ إذ في أحد المذاهب الاقتصادية نجد أن العمل ، وحده ، هو الذي يخلق القيمة ، وأنه إذا ما كانت القيم السوقية للسلع أكبر من نفقات الأجور التي يتقاضاها العمال ، فإن هذا الفائض — ونعني به فائض القيمة السوقية للسلعة على الأجور المدفوعة للعمال الذين ساهموا في إنتاجها — إنما يمثل ، في الواقع ، فكرة الاستغلال . وهذا الاستغلال ينطوي على أن العامل يتقاضى ، في الواقع ، أقل من قيمة المنتَج النهائي . وهذا الفائض ، الذي يتمثل في الريع والفائدة والربح ، يؤول ، بطبيعة الحال ، إلى طبقة الرأسماليين ، الذين يملكون أدات الأنتاج بمحض الصدفة ، ولا يؤدون أية وظيفة اقتصادية . مقابل الحصول على الفائض .

وغير خاف ان مثل التحليل لفكرة استغلال الطبقات العاملة

— وهى التى تستند إلى « نظرية قيمة العمل » ، كما نادى بها سميث وريكاردو ومن إليهم من الكتاب التقليديين — لا تعبّر ، فى حقيقة الامر ، عن نظرية القيمة ، أى نظرية تفسر كيف تتحدد قيمة السلعة فى السوق ، أو بالاحرى تشرح ظاهرة الاثمان أو الاثمان النسبية لمختلف السلع ، بل أنها تدخل فى مجال دراسة نظرية التوزيع ، أى النظرية التى تفسر كيف تتحدد أثمان الخدمات الإنتاجية

(دخول أصحاب موارد الإنتاج) . ومن ثم فى دراستنا التالية لنظرية القيمة، في الجزء الثاني من هذا الكتاب، سوف لا نتعرض لمناقشة نظرية قيمة العمل، وكل ما يجدر بنا أن نشير إليه، في هذا الصدد، هو أن هذه النظرية التي تنطوي على أن العمل وحده ، هو الذى يخلق القيمة ، هى نظرية زائفة ، حتى لو فسرنا « العمل » تفسيراً على أوسع نطاق ، بحيث يشمل المهارة، والحذق ، والحكم على الأشياء ، فضلا عن الجهد المبذول ، إذ ، فى عالمنا الاقتصادى الذى نعيش فيه ، لاريب أن الادخار وتحمل المخاطرة ، مثلا ، وظيفتان اقتصاديتان قد يمكن أن يذهبا فى إنتاجيتهما إلى ما يذهب إليه العمل ؛ فهما عاملان جوهريان فى خلق القيمة . ولا يقلان أهمية عن العمل فى هذا الصدد؛ فالقول بأن العمل — والعمل وحده — مصدر القيمة هو قول ينحرف كثيراً عن الحقيقة .

٣ — نظرية نفقة الانتاج

بيد أن هناك صورة أخرى لنظرية قيمة العمل . وهى تنطوى على أن نفقة الإنتاج هى ، وحدها ، التى تتحكم فى قيمة السلع ، وذلك فى المدى الطويل ، وفى غيبة العنصر الاحتكارى .

ويبدو أن هذه الصورة المستحدثة لنظرية قيمة العمل صورة معقولة ، وتتمشى، إلى أبعد الحدود ، مع ما نشاهده فى الحياة الاقتصادية ، ومع ذلك فإننا لو أمعنا الفكر قليلا ، فإن نظرية نفقة الإنتاج تنهار من أساسها ، ولنفس الأسباب التى انهارت من أجلها نظرية قيمة العمل ؛ ذلك أنها تهمل ، هنا أيضاً ، تأثير الطلب على تحديد أثمان السلع .

كما أننا إذا علمنا أن نفقة الإنتاج تتغير بتغير حجم الإنتاج ، فإنه لن توجد ، قط ، نفقة إنتاج واحدة لأية سلعة ، بغض النظر عن الكمية المنتجة منها . والآن ، فمن المفروض، بداهة، أن الكمية التى تنتجها مختلف المنشآت فى الصناعة المعينة تتعادل مع الكمية التى يرغب المستهلكون فى شرائها (أى تتعادل مع

الطلب على السلعة) . ومالم نتوصل إلى معرفة مقدار الطلب على السلعة ،فسوف لا نعرف ، بالتالى ، ذلك المستوى من الناتج الذى يجدر إنتاجه وعرضه فى السوق. وسوف لا نعرف ، كذلك ، نفقة إنتاج هـذا الناتج المعين . ولـكن إذا كان لا يتسنى لنا معرفة نفقة الإنتاج لأية سلعة ، مالم نعرف الطلب عليها ، فمن العبث ، بطبيعة الحال ، أن نقرر أن النفقة تحكم الثمن ، فالطلب (أو المنفعة) والعرض (أو النفقة) هما ، فى الواقع بمثابة حدى مقص — كما يعبر عن ذلك الأستاذ ألفريد مارشال — وكما أنه من السخف أن نجادل بأن الحد الأعلى ، أو الحد الأدنى ، للمقص هو وحده الذى يقوم بعملية قطع الأشياء ، فمن السخف ، أيضا ، أن نجادل بأن العرض بمعزل عن الطلب ، أو الطلب بمعزل عن العرض ، هو الذى يحكم ثمن السلعة .

وفضلا عن ذلك فإنه يؤخذ على نظرية نفقة الإنتاج أنها مشوبة بعبارة « غيبة العنصر الاحتكارى » وبعبارة « المدى الطويل » . ولـكن فى عالمنا الاقتصادى المألوف نلاحظ أن الاحتكار هو القاعدة وأن المنافسة الحرة هى الاستثناء : فالعناصر الاحتكارية تتغلغل فى مختلف فروع النشاط الاقتصادى . وهـذه العناصر هى ، بعينها ، التى تثير معظم المشكلات المعقدة فى التحليل الاقتصادى . . . إن مثل هذا التحليل لا يمكن أن يتقدم خطوة على أساس نفقة الإنتاج وحدها . وليس ثمة ما يرغم المحتكر على تحديد أثمان منتجاته عند نفقة الإنتاج أو بالقرب منها . والواقع ينبىء عن أن الثمن يزيد ، فى معظم الأحيان ، على نفقة الإنتاج الحدية فى ظل المنافسة الاحتكارية أو فى ظل الاحتكار . وهنا فإن درجة الاحتكار تتوقف على الفرق بين ثمن السلعة والنفقة الحدية لإنتاجها .

وإجمال القول أنه يتحتم أن نستعين بفكرة الطلب، جنبا إلى جنب، مع فكرة العرض ، إذا أردنا أن نضع نظرية الأثمان فى ظل الاحتكار . كذلك فلا بد

أن نسلم بأن الأثمان قد تكون أكبر أو أقل من نفقة الإنتاج فى المدى القصير، وعلى ذلك فلو سلمنا بصحة نظرية نفقة الإنتاج، فإنها لن تشير إلا إلى ما يحدث فعلا فى المدى الطويل. غير أن المدى القصير أكثر أهمية بكثير من المدى الطويل وفى ذلك يقول جون مانيارد كينز: «إننا جميعا سوف لا نكون فى عداد الأحياء الأحياء فى المدى الطويل». ونسوق هذه العبارة للدلالة على مدى أهمية التحليل الاقتصادى لنظرية القيمة فى المدى القصير، ذلك المدى الذى تعلو فيه الأثمان عن النفقة، أو تهبط عنها. ولا يمكن أن نتعرف على مدى الفرق بين الثمن والنفقة، مالم نتوافر على دراسة الطلب، جنباً إلى جنب، مع دراسة العرض.

وأخيرا، فإن نظرية نفقة الإنتاج لا تنطوى إلا على تفسير التأثير العرض، يكتنفه كثير من الغموض والتعقيد، مما يدعو إلى عدم الاقتناع بها. وقد تبدو «نفقة الإنتاج»، لأول وهلة، كما لو كانت عبارة واضحة، بسيطة، قريبة إلى الأفهام. ولكن هناك، فى مجال دراسة علم الاقتصاد، بعض التعبيرات التى تحتمل، فى الواقع، أكثر من معنى. ومن ثم يتعذر تفسيرها.. إن «المنشآت» فى أية صناعة، تختلف فى كفايتها الانتاجية؛ فبعضها يستمر فى الإنتاج بنفقة مرتفعة، بينما تستمر منشآت أخرى فى الإنتاج بنفقة منخفضة. وهنا قد نتساءل: فى أى المنشآت يمكن قياس نفقة الإنتاج لتكون أساسا لقيمة منتج الصناعة؟ كذلك فلو أن منشأة واحدة تنتج سلعا متعددة، فكيف يمكن توزيع النفقات الثابتة (أى التى لا تتغير بتغير حجم الناتج) على كل سلعة على حدة؛ ليتسنى معرفة نفقة إنتاج كل سلعة من هذه السلع المتعددة، وجعلها أساساً لتحديد قيمتها؟..

لا تستطيع نظرية نفقة الإنتاج، بطبيعة الحال، أن تجيب عن هذه الأسئلة إجابات مقنعة. وستكون هذه الانتقادات الموجهة لنظرية نفقة الإنتاج أكثر وضوحا وفهماً، عندما نقوم بشرح وتفسير النظرية الحديثة للقيمة في الجزء التالي من الكتاب.

وسنتناول فى هذا الجزء «نظرية الأثمان»؛ إذ تبدأ بفكرة السوق والطلب

على السلع ، ومرونة الطلب ، وأشكال منحنيات الطلب ودرجات المرونة ، والعوامل التى تتوقف عليها مرونة الطلب ،والأهمية العملية للمرونة . ثم ننتقل، بعد ذلك ، إلى فكرة العرض ومرونة العرض ، وأنواع منحنيات العرض ، ودرجات المرونة ، والعوامل التى تتوقف عليها المرونة . ونعرج بعد ذلك إلى توازن السوق وثمن التوازن بتفاعل قوى العرض والطلب ، وأسباب التغيرات فى ظروف الطلب والعرض ، مع أخذ عنصر الوقت فى الاعتبار ، وآثار هذه التغيرات على ثمن التوازن والناتج التوازنى فى السوق ، والعلاقات المتبادلة بين الطلب والعرض وبعض التطبيقات العملية .

ثم تنتقل بعد ذلك من دراسة نظرية الأثمان إلى نظرية سلوك المستهلك أى من توازن السوق إلى توازن المستهلك ؛ فنبدأ ، أولا ، بالفروض الأساسية لنظرية سلوك المستهلك،ثم بشرح توازن المستهلك بالطريقة التقليدية ، أى تناسب المنافع الحدية مع أسعار السلع ، ثم بالطريقة الحديثة التى تستخدم منحنيات السواء وخطوط الثمن .

ثم نتناول نظرية « المنشأة » ، التى تفسر توازنها عند تحقيق أقصى الأرباح بتعادل النفقة الحدية مع الإيراد الحدى . فى مختلف هياكل السوق ، أى سواء كانت المنشأة تعمل فى ظروف المنافسة الكاملة أو المنافسة الاحتكارية أو الاحتكار .

وأخيراً ؛ فإننا نتناول أثمان الخدمات الإنتاجية ، بما يستتبعه تحديدها من توازن أسواق هذه الخدمات . وهكذا نجد أن التوازن الاقتصادى هو الفكرة التى تدور حولها دراستنا التحليلية فى كل باب من الأبواب الأربعة التى يضمها هذا الجزء من الكتاب ؛ إذ نبدأ بالتوازن فى أسواق السلع الاستهلاكية ، ثم نعرج إلى توازن المستهلك ، ثم إلى توازن المنشأة ، ثم إلى توازن أسواق السلع الإنتاجية . ولعل فى هذا التقديم الإيضاحى ما يفسر تسمية هذا الجزء « بنظرية القيمة والتوازن الاقتصادى » .

وسيتضح لنا ، من مناقشة موضوعات هذا الجزء ، أن ثمة معنيين للتوازن : المعنى الأول هو ثبات واستقرار الأسعار بمعنى عدم ميلها إلى الارتفاع أو الانخفاض ، وهذا المعنى ينطبق على توازن الأسواق بنوعيها : أسواق السلع الاستهلاكية وأسواق الخدمات الإنتاجية . أما المعنى الثاني للتوازن فهو تحقيق الحد الأقصى من شيء معين ، وهذا الشيء بالنسبة للمستهلك هو الإشباع الكلي ، وبالنسبة للمنشأة هو الربح الكلي . وهذا المعنى ينطبق على كل من سلوك المستهلك وسلوك المنشأة .

البابُ الثالث :

نظريّة الأثمان
« العرض والطلب »

الفصل الثالث عشر

الطلب

إن قيمة أية سلعة هي قوتها التبادلية إزاء السلع الاخرى . وإذا ما عبرنا عن هذه القيمة بعدد معين من وحدات النقود ، فإننا نعبر عن ثمن السلعة . وكما نعلم ، أيضاً ، فإن تفسير ظاهرة الأثمان من بين المهام الاولى للنظرية الاقتصادية . ولقد وضع الاقتصاديون نظرية عامة للأثمان يمكن استخدامها لمعالجة مشكلاتها الفعلية ؛ فتحديد معدلات الاجور ، أو أسعار الصرف ، أو قيم الاوراق المالية مثلا ، إن هو إلا تطبيق المبادىء العامة التي تتضمنها هذه النظرية .

ونظرية الأثمان ، كما وضعها الإقتصاديون النظريون ، إنما تستهدف ، في واقع الأمر ، الإجابة عن السؤال الآتي : لماذا تكون للسلع أو لعوامل الإنتاج أثمان مقررة في الأسواق ؟ وتنطوي الإجابة على أن منفعتها من جانب ، وندرتها النسبية من جانب آخر ، هما العاملان الأساسيان في تقرير ثمن لكل منها . ولنضرب مثلا بسلعة كاللحوم ؛ فلا يمكن أن يكون لها ثمن في اقتصاد مكون من النباتيين ، مهما بلغت الندرة النسبية لها ؛ إذ تنعدم منفعتها كلية بالنسبة لأفراد هذا المجتمع الاقتصادى . ولنضرب مثلا آخر بسلعة كالهواء ، فعلى الرغم من منفعتها القصوى لكل كائن حى ، إلا أنها لا تتصف بصفة الندرة . وعلى ذلك فلن يكون لها ثمن مقرر في السوق ، ويعرف هذا النوع من السلع « بالسلع الحرة » تمييزاً لها عن « السلع الاقتصادية » التي تتسم بوجود أسواق خاصة بها وأثمان مقررة لها .

ومن ثم فإننا نخلص من هذا التحليل إلى أنه إذا كان للسلعة أن تكون ذات قيمة تبادلية في السوق ، فلا يكفي أن تكون ذات ندرة نسبية ، إذا لم تكن ذات منفعة في نفس الوقت . كما لا يكفي أن تكون السلعة ذات منفعة ، إذا لم تكن

ذات ندرة نسبية فى نفس الوقت . فالندرة والمنفعة شرطان أساسيان ليصبح للسلعة سعر مقرر فى السوق .

ويطلب المشترون السلع الاقتصادية ، سواء أكانت سلعاً مادية أم خدمات ، لأنها ذات منفعة لهم . أما البائعون فإنهم لا يستطيعون عرض كميات لا حد لها من هذه السلع . والسبب فى ذلك ، كما أوضحنا ، هو أنها ذات ندرة نسبية . فالمنفعة من جانب الطلب ، والندرة من جانب العرض ، هما ، فى الواقع ، الاعتباران الأساسيان فى شرح ظاهرة الأثمان ، أو نظرية السوق . وعندما يتحدد فى السوق ثمن لأية سلعة ، فإن هذا التحديد يرجع ، فى الواقع ، إلى انعكاس فكرة المنفعة فى صورة طلب المشترين على السلعة ، وانعكاس فكرة الندرة فى صورة عرض البائعين لها . فالثمن ، إذن ، يتحدد بتفاعل مجموعتين من القوى ، وهما : قوى الطلب ، وقوى العرض .

١ — فكرة السوق

وإذا كان للأثمان أن تتحدد بتفاعل قوى الطلب وقوى العرض ، فإن الخطوة التالية فى عرض ظاهرة الأثمان ، أو نظرية السوق ، هى بحث الطريقة التى يتم ، بموجبها ، التفاعل المتبادل بين هذه القوى فى السوق . ووسيلتنا ، فى هذا البحث ، هى أن نتصور نموذجاً مبسطاً لسوق إحدى السلع . غير أنه يجدر بنا ، قبل أن نمضى فى تحليلنا هذا ، أن نشير إلى ما تنطوى عليه كلمة « السوق » من معنى اقتصادى ، حيث يمكننا أن نعرف السوق بأنه « أى تنظيم ، يتم بمقتضاه الاتصال الوثيق بين المتعاملين فى أية سلعة بالبيع والشراء » . ومن الأهمية بمكان أن ندرك أنه ليس من الضرورى أن يكون فى حيز معين ، كما هو الحال بالنسبة لبعض الأسواق ، كسوق الأوراق المالية مثلا ؛ إذ يكفى لقيام السوق أن يتصل المتعاملون فى السلعة ببعضهم البعض اتصالا مباشراً بمختلف الوسائل ،

مهما بعدت الشقة بينهم . ومن الأمثلة على ذلك سوق الصرف الخارجى ؛ فالاتصال الوثيق بين البائعين والمشترين ، لاية سلعة ، فى أية صورة ، هو الشرط الوحيد لقيام السوق .

وعلينا ، الآن ، أن نتصور نموذجاً مبسطاً لسوق إحدى السلع ، ونفترض فروضاً مبسطة فيما يتصل بالاحوال السائدة فيه . نفترض ، أولا ، أن جميع وحدات السلعة المعروضة للبيع متجانسة فى نوعها . ومن ثم فلن تكون هناك فروق فى الاثمان ؛ نتيجة لان بعض وحدات السلعة أفضل ، أو أردأ ، نوعاً من البعض الآخر. كما نفترض أن ثمة عدداً كبيراً من المتعاملين فى السلعة بالبيع والشراء ، وأنه ليست هناك نفقات نقل للسلعة فيما بين الاجزاء المختلفة للسوق. ونفترض، أخيراً، أن كل بائع ومشتر يعرف ، تمام المعرفة ، ماذا يفعله البائعون والمشترون الآخرون. وتبعاً لهذه الفروض يسود السوق ثمن موحد ؛ فإذا ما تغير الثمن فى أحد أجزائه ، فلابد أن يتغير ، كذلك ، فى كل الاجزاء الاخرى ويطلق الاقتصاديون بعض المصطلحات الفنية فى وصف هذه الفروض ؛ إذ يعبرون عنها بالتجانس ، والمنافسة الكاملة ، والسوق الكامل .

وحالما نفترض بعض الفروض حول الاحوال العامة السائدة فى السوق المتنافس ، فلابد أن نفترض ، كذلك ، بعض الفروض حول طبيعة القوى التى تعمل عملها فى السوق ؛ وهى قوى العرض ، وقوى الطلب . ففيما يتصل بالطلب على السلعة ، فمن الجائز أن تكون هناك من الاثمان ما تبلغ ، فى ارتفاعها ، المدى الذى يمتنع، عنده ، جميع المشترين عن الشراء كلية ، أو أن تكون هناك من الاثمان ما تبلغ فى انخفاضها المدى الذى يتهافت ، عنده، جميع المشترين على شراء كميات كبيرة جداً من السلعة . وفيما بين هذين الحدين المتطرفين يبدو من المحتمل أنه كلما انخفض الثمن ، زادت الكميات المطلوبة من السلعة ؛ حيث أن المشترين الاحتماليين الذين لم يكونوا راغبين ، من قبل ، فى أن يشتروا من السلعة شيئاً ما، سيرغبون فى شرائها

عندما ينخفض الثمن . والعكس صحيح . كذلك فإننا نفترض أنه عندما تتمادى الأثمان فى الارتفاع ، فسيحفز ذلك البائعين إلى بيع كل ما يمكنهم بيعه من السلعة. أما إذا تمادت فى الانخفاض ، فسيميل البائعون إلى الاحتفاظ بالسلعة بدلا من عرضها للبيع فى السوق بأمل ارتفاع أثمانها فى المستقبل . أما فيما بين هذين الحدين المتطرفين ، فيبدو من المحتمل أنه كلما ارتفع الثمن ، زادت المقادير المعروضة من السلعة للبيع فى السوق ، حيث أن هذا الارتفاع فى الثمن إنما يغرى البائعين على تصريف ما لديهم من السلعة .

٢ — جدول الطلب ومنحنى الطلب

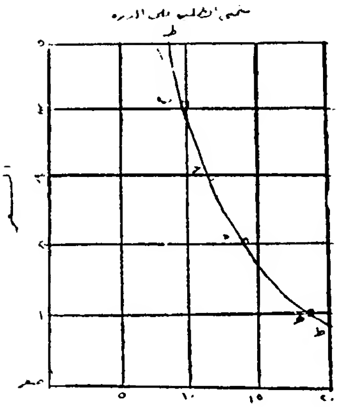
ولنبدأ الآن بفكرة الطلب . لقد وضح أنه كلما ارتفع ثمن سلعة ما ، قلت الكمية المطلوبة منها . وكلما انخفض ثمنها ، زاد عدد الوحدات التى يشتريها الأفراد المتعاملون فيها . وعلى ذلك فهناك علاقة وثيقة بين ثمن سلعة ما والكمية المطلوبة منها . ولنفترض ، إذن ، فيما يلى جدولا يوضح هذه العلاقة بين الثمن والكمية المطلوبة . وقد اصطلح الاقتصاديون على تسميته « جدول الطلب » . فإذا كان ثمن سلعة ما ، ولتكن الذرة مثلا ، ٥ ريالات للأردب ، فهناك كمية معينة من الذرة يرغب المشترون فى شرائها عند هذا الثمن ، ولتكن ٨ ملايين من الأرادب شهرياً . أما إذا كان الثمن منخفضاً عن ذلك ، وليكن ٤ ريالات مثلا ، فإن الكمية المشتراة ستزيد من ٨ إلى ٩ ملايين من الأرادب ، وهلم جرا . ويدل الجدول الآتى رقم ٣ على الكمية المطلوبة من الذرة عند كل ثمن مفترض ، على أساس المقارنة بين العمود رقم (١) والعمود رقم (٢) :

جدول رقم ٣ — جدول الطلب على الذرة ويدل على العلاقة
بين سعر أية سلعة والكمية المطلوبة منها

	ثمن الذرة (بالأردب) س (١)	الكمية المطلوبة (بملايين الأرادب) في الشهر ك (٢)	قيمة المبيعات (ملايين الريالات) فى الشهر س × ك (٣) = (١) × (٢)
ا	٥ ريالات	٩	٤٥
ب	٤ »	١٠	٤٠
حـ	٣ »	١٢	٣٦
ى	٢ »	١٣	٢٦
هـ	١ »	١٩	١٩

ويلاحظ أن الإيراد الكلى من بيع الذرة ، أو قيمة المبيعات من الذرة ، تساوى عدد الأرادب المباعة مضروباً فى ثمن الأردب من الذرة . وعلى ذلك فلو كان الثمن ٥ ريالات والكمية المباعة ٨ ملايين من الأرادب ، فإن الإيراد الكلى من بيع الذرة هو ٤٠ مليونا من الريالات ، وهلم جرا بالنسبة لبقية الأثمان الواردة بالعمود رقم (١) فى الجدول السابق .

بيد أنه من الميسور عرض الأثمان المختلفة للذرة وما يناظرها من الكميات المطلوبة منها فى صورة بيانية ، فالمحور الرأسى فى الشكل رقم ٢ يعبر عن الأثمان المختلفة للذرة مقومة بالريالات لكل أردب ، والمحور الأفقى يعبّر عن الكمية التى تباع من الذرة عند كل ثمن مفترض (مقومة بملايين الأرادب فى الشهر) .



الـكميات المطلوبة

الشكل رقم ٢ — ويدل على منحنى الطلب على الذرة .

وإذا ما حددنا موضع أية نقطة فى الشكل السابق ، فلابد أنها تمثل إحداثيين عدديين ، وهما الثمن والكمية . فبالنسبة للنقطة ا وهى التى تعبر عن ٥ ريالات و ٩ ملايين من الأرادب من الذرة ، فإننا نتجه إلى أعلى على طول المحور (ابتداء من نقطة الأصل وهى الصفر) ، ثم إذا ما بلغنا النقطة الدالة على ٥ وحدات من الثمن (أى ٥ ريالات) ، فإننا نعرج إلى اليمين فى اتجاه مواز للمحور الأفقى ، حتى إذا ما قطعنا مسافة تعادل ٩ وحدات من كمية السلعة (٩ ملايين من الأرادب)، فإننا نحدد موضع النقطة (ا) فى الشكل السابق . وإذا أردنا تحديد موضع النقطة (ب) ، فإننا نتجه إلى أعلى بما يساوى ٤ وحدات فقط ، وإلى اليمين بما يعادل ١٠ وحدات ، وهلم جرا بالنسبة لتحديد مواضع النقط جـ ، ى ، هـ . ومن ثم فإننا نمهد منحنى مارا بهذه النقط ، ونعبر عنه بمنحنى الطلب ط ط ، وهو لا يعدو أن يكون التعبير البيانى لجدول الطلب .

وهنا تجدر ملاحظة أن العلاقة بين الثمن والكمية هى علاقة عكسية ، وأن منحنى الطلب ينحدر إلى أسفل ، وذلك من الاتجاه الأيسر إلى الاتجاه الأيمن . ويمكن أن نعبر عن هذا الانحدار السالب « بقانون الطلب » الذى يتضمن أنه :

« كلما ارتفع ثمن سلعة ما نقصت الكمية المطلوبة منها ، وكلما انخفض الثمن زادت الكمية المطلوبة منها » . وقد نتساءل هنا عما يدعو إلى انطباق قانون الطلب على جميع السلع تقريباً ؟ .. هناك من الأسباب الواضحة ما يدعو إلى الاعتقاد بصحة هذا القانون ، ونجمل هذه الأسباب فيما يلى :

أولا — يستطيع المستهلك عند الأثمان المنخفضة، نسبياً ، لأية سلعة أن يشترى كمية أكبر بنفس الوحدة من النقود .

ثانياً — كما يرغب المستهلك فى شراء المزيد من السلعة عند الأثمان المنخفضة، نسبياً ؛ إذ لو أصبح ثمن الذرة منخفضاً، فإن ذلك قد يؤدى إلى إقبال المستهلكين على شراء الذرة بدلا من القمح مثلا .

ثالثاً — كما أنه لا يمكن الافادة من المنافع الثانوية الأخرى للسلعة ، إلا فى حالة انخفاض أثمانها انخفاضاً ملحوظاً ؛ لأن كل انخفاض فى الثمن يجذب عدداً جديداً من المشترين ، فضلا عن أن هذا الانخفاض يدفع بالمشترين القدامى إلى الإفادة من بعض الاستعمالات الجديدة للسلعة . ولو تمادى الثمن فى الانخفاض إلى أن أصبح فى النهاية مساوياً للصفر ، لأصبحت السلعة « حرة » يسرف الناس فى استخدامها إسرافاً لا حدود له .

٣ - مرونة الطلب

وتتفاوت السلع فى المدى الذى يصل إليه التوسع فى الطلب عليها تجاوباً مع الانخفاض فى الثمن . ويجدر بنا أن نشير هنا إلى أن سلعة كالذرة ليست بالمثل الذى يحق لنا أن نسترشد به للدلالة على قانون الطلب من الناحية الت
أن الطلب على الذرة « غير مرن » . وقد يكون الطلب على أجهز
أفضل مثال للدلالة على هذا القانون ؛ إذ أنه يمثل طلباً « مرنا » ؛
يسيراً فى ثمن هذه الأجهزة قد تترتب عليه زيادة كبيرة ، نسبياً ،
منها ، ويتضح ذلك فى الجدول الآتى رقم ٤ :

جدول رقم ٤ — ويدل على الطلب على أجهزة التلفزيون

	الثمن لكل جهاز س (١)	الكمية المطلوبة فى السنة بالآلاف ك (٢)	قيمة المبيعات أو الإيراد الكلى فى السنة ر = س × ك (٣)
	ريال		بملايين الريالات
ا	٢٥٠	١٠	٢ر٥
ب	٢٠٠	٦٠	١٢
حـ	١٥٠	١٢٠	١٨
ء	١٠٠	٢٠٠	٢٠
هـ	٥٠	٣٠٠	١٥

٤ — قياس مرونة الطلب بدلالة الإيراد الكلى

والآن كيف يمكننا أن نقرر ما إذا كان منحنى الطلب مرناً عند نقطة معينة، أو غير مرن عند هذه النقطة ، أو هو عند الحد الفاصل بين المرونة واللامرونة؟

إن الإيراد الكلى من الجنيهات هو المقياس الأول للمرونة ، كما يتضح من العمود رقم (٣) فى الجدولين السابقين .

فإذا زاد الإيراد الكلى نتيجة لانخفاض الثمن ، كان الطلب « مرناً » . أما إذا نقص الإيراد الكلى ، كان الطلب « غير مرن » . وأما إذا بقى الإيراد الكلى على ماهو عليه ، فإننا نصبح إزاء حالة تنطوى على الحد الفاصل بين المرونة واللامرونة . ويمكن أن نطلق على مثل هذه الحالة اسم المرونة المساوية للوحدة أو مرونة الوحدة ، أو المرونة المتكافئة .

ولنعد ثانية إلى الجدول رقم ٣ ، فنلقى نظرة على العمود رقم (٣)، حيث نلاحظ أنه فى كل مرة ينخفض فيها سعر الذرة ، فإن الإيراد الكلى من المبيعات يهبط

تبعاً لذلك . ومن هنا ندرك ان منحنى الطلب على الذرة هو منحنى « غير مرن » هنا سائر النقط الواقعة عليه . ولنقارن ذلك ، الآن ، بالجدول رقم ٤ الخاص بالطلب على أجهزة التلفزيون . إننا نلاحظ أنه إذا ما انخفض ثمن الجهاز من ٢٥٠ ريال ٢٠٠ ريال ، فإن الإيراد الكلى سيرتفع من ٥ر٢ إلى ١٢ مليوناً من الريالات ، ذلك أن الكمية المباعة من أجهزة التلفزيون ستزداد بنسبة أكبر من نسبة الانخفاض فى ثمنها . ومن ثم فإننا نجد أن منحنى الطلب على أجهزة التلفزيون — فيما بين النقطة (ا) والنقطة (ب) — هو منحنى «مرن» ، وكذلك فيما بين النقطة (ب) والنقطة (جـ) ، وفيما بين النقطة (جـ والنقطة (ء) . غير يجدر بنا أن نلاحظ ماذا يحدث عندما ينخفض ثمن الجهاز إلى ما دون النقطة (ء) .. إن الإيراد الكلى يتوقف عن الزيادة ، ويصبح منحنى الطلب على أجهزة التلفزيون غير مرن فيما بين النقطة (ء) والنقطة (هـ) ؛ إذ عند نقطة ما ، فيما بين ء ، هـ ، ينتقل المنحنى من حالة المرونة إلى حالة اللا مرونة . وهذه النقطة هى التى نجد عندها الحد الفاصل بين المرونة وبين اللامرونة . وهو ذلك الحد الذى ينم عن مرونة الوحدة (المرونة المتكافئة) ، والذى يبقى عنده الإيراد الكلى على حاله دون تغيير ، عندما ينخفض ثمن الجهاز .

أما إذا تجاوزنا هذا الحد ، فإننا ننتقل إلى الأوضاع الذى يصبح عندها الطلب على أجهزة التلفزيون « غير مرن » ، بمعنى أن الإيراد الكلى يبدأ فى التناقص مع كل انخفاض فى ثمن الجهاز . ومن ثم يمكن وضع القاعدة الآتية فيما يرتبط بالعلاقة بين التغيرات فى الإيراد الكلى من بيع سلعة ما ، وبين مرونة الطلب على هذه السلعة :

يكون الطلب على السلعة« مرناً »إذا تزايد الايراد الكلى عندانخفاض الثمن . ويكون الطلب « متكافىء المرونة » إذا ظل الايراد الكلى ثابتا عند انخفاض الثمن . ويكون الطلب « غير مرن » إذا تناقص الايراد الكلى عند انخفاض الثمن » .

وفيما يلى جدول يدل على الطلب على الكمثرى ، على اعتبار أنه طلب متكافىء المرونة ، إذ أن انخفاض ثمن الكمثرى من ريال الى ٨ر٠ ريال للكيلو الواحد قد أدى إلى زيادة الكمية المطلوبة من ٤٠٠ ألف إلى ٥٠٠ ألف كيلو ، أى أن نسبة النقص فى الثمن تتكافأ مع نسبة الزيادة فى الكمية المطلوبة ، عما يفضى إلى ثبات الإيراد الكلى من مبيعات الكمثرى . وينطبق نفس التحليل بالنسبة للانتقال من الوضع ب إلى الوضع جـ ، ومن الوضع جـ إلى الوضع ى ، ومن الوضع ى إلى الوضع هـ .

جدول رقم ٥ — ويدل على الطلب على الكمثرى
وهو طلب متكافىء المرونة

	ثمن كيلو الكمثرى (بالريال) س (١)	الكمية المطلوبة أسبوعياً (بآلاف الكيلوجرامات) ك (٢)	الإيراد الكلى (بآلاف الريالات) ر (٣) = (١) × (٢)
ا	١	٤٠٠	٤٠٠ ريال
ب	٨ر٠	٥٠٠	٤٠٠ «
جـ	٥ر٠	٨٠٠	٤٠٠ «
ى	٢٥ر٠	١٦٠٠	٤٠٠ «
هـ	١٢٥ر٠	٣٢٠٠	٤٠٠ «

ومن ثم إذا ما أردنا أن نعرف ما إذا كان الطلب مرناً ، أو غير مرن ، أو متكافىء المرونة ، فمن الممكن القيام باختبار بسيط ، وهو احتساب النسبة بين الإيراد الكلى عند الثمن المنخفض وبين الإيراد الكلى عند الثمن المرتفع ؛ فإذا كانت النسبة أكبر من الواحد الصحيح ، فإن الطلب يكون مرناً . وإذا كانت النسبة أقل من الواحد الصحيح، فإن الطلب يكون غير مرن . أما إذا كانت النسبة

مساوية للواحد الصحيح تمـاما ، فإن مرونة الطلب تساوى الوحدة . وإذ يدل الجدول السابق رقم ٩ على الطلب على الـكمثرى ، فهو ينبنى ، كما قدمنا ، على افتراض أن الإيراد الـكلى ثابت على ما هو عليه عند أى ثمن ، ولذلك فهذه حالة تمثل المرونة المساوية للوحدة ، أى المرونة المتـكافئة . وبعبارة أخرى فإذا كان :

$$\frac{\text{الإيراد الـكلى عند الثمن المنخفض}}{\text{الإيراد الـكلى عند الثمن المرتفـع}} = ١$$ كان الطلب متكافىء المرونة .

أو كان $$\frac{\text{الإيراد الـكلى عند الثمن المنخفض}}{\text{الإيراد الـكلى عند الثمن المرتفـع}}$$ أكبر من ١ كان الطلب مرناً .

أو كان $$\frac{\text{الإيراد الـكلى عند الثمن المنخفض}}{\text{الإيراد الـكلى عند الثمن المرتفـع}}$$ أصغر من ١ كان الطلب غير مرن .

وتتمثل الحالة الأولى، كما قدمنا ،فى الطلب على الـكمثرى (جدول رقم ٩) ، إذ أن الطلب على هذه السلعة طلب متكافىء المرونة . أما الحالة الثانية ، وهى حالة الطلب المرن ، فتتمثل فى الطلب على أجهزة التليفزيون (جدول رقم ٨) . وأما الحالة الثالثة . وهى حالة الطلب غير المرن ، فتتمثل فى الطلب على الذرة (جدول رقم ٣) .

ولو طبقنا مقياس المرونة بدلالة الإيراد الكلى على جدول الطلب على الـكمثرى (جدول رقم ٥) ، عند الانتقال من الوضع ا إلى الوضع ب ، لـكان المعامل العددى للمرونة مساوياً :

$$\frac{٤٠٠}{٤٠٠} = ١$$ ومن ثم ، فالطلب متكافىء المرونة .

ولو طبقنا هذا المقياس على جدول الطلب على أجهزة التليفزيون (جدول رقم ٤) ، لـكان المعامل العددى للمرونة مساوياً :

$$\frac{١٢}{٢٫٥} = ٤٫٨$$ ومن ثم فالطلب مرن .

ولو طبقنا هذا المقياس على جدول الطلب على الذرة (جدول رقم ٣) ، لكان المعامل العددى للمرونة مساوياً .

$$\frac{٤٠}{٤٥} = ٠٫٩$$ ومن ثم فالطلب غير مرن .

٥ - المقياس العددى لمرونة الطلب

وعند هذه المرحلة من التحليل ، لا بد أننا قد بدأنا ندرك ماذا يتوقف عليه الإيراد الكلى والمرونة . . . إنهما يتوقفان ، فى الواقع ، على ما إذا كان التغير النسبي فى الكمية أكبر ، أو أصغر ، من التغير النسبي فى الثمن . فإذا كان التغير النسبي فى الكمية أكبر من التغير النسبي فى الثمن ، زاد الإيراد الكلى ، وهنا يمكن القول : إن الطلب مرن . أما إذا كان التغير النسبي فى الكمية أقل من التغير النسبي فى الثمن ، نقص الإيراد الكلى ، وهنا يكون الطلب غير مرن . ولكن كيف يكون الأمر ، إذا كان التغيران النسبيان متساويين تمام المساواة ؟

فى هذه الحالة تصبح الخسارة فى السعر متكافئة ، تماماً ، مع المكسب فى الكمية ، ويبقى الإيراد الكلى — أى س × ك — على ما هو عليه دون تغيير . وهذه هى حالة الحد الفاصل بين المرونة واللامرونة ، أى الحالة التى تكون عندها المرونة متكافئة أى مساوية للوحدة . وإذا أردنا أن نضع مقياساً عددياً لمرونة الطلب ، فالمعادلة التالية تحدد معاملا ملائماً لهذه المرونة :

$$\text{معامل المرونة} = \frac{\text{التغير النسبي فى الكمية}}{\text{التغير النسبي فى الثمن}}$$

$$\text{أى} \quad \frac{\text{الزيادة النسبية فى الكمية}}{\text{النقص النسبي فى الثمن}}$$

أو $\frac{\text{النقص النسبي في الكمية}}{\text{الزيادة النسبية في الثمن}}$

ومن ثم فهناك ثلاث حالات ممكنة للمرونة: فقد يكون معامل المرونة أكبر من الواحد الصحيح ، وقد يكون أقل من الواحد الصحيح ، وأخيراً قد يكون مساوياً للواحد الصحيح. وحيث يكون معامل المرونة أكبر من الواحد الصحيح، فإن الطلب يكون مرناً (كما يتضح من المثال السابق للطلب على أجهزة التلفزيون) ، وحيث يكون المعامل أقل من الواحد الصحيح ، فإن الطلب يكون غير مرن (كما يتضح من المثال السابق للطلب على الذرة) . أما حيث يكون معامل المرونة مساوياً للواحد الصحيح (كما يتضح من المثال السابق للطلب على الكمثرى)، فإن التغيرات في الكمية تكون قد تكافأت تماماً مع التغيرات الطارئة على الثمن فيما يتعلق بالإيراد الكلي . ومن هنا تتضح أهمية التغيرات في الإيراد الكلي ، إذ لا يهتم المنتجون ، في الواقع ، إلا بهذه التغيرات ، فلا يعنيهم الثمن بمفرده ، أو الكمية بمعزل عن الثمن .

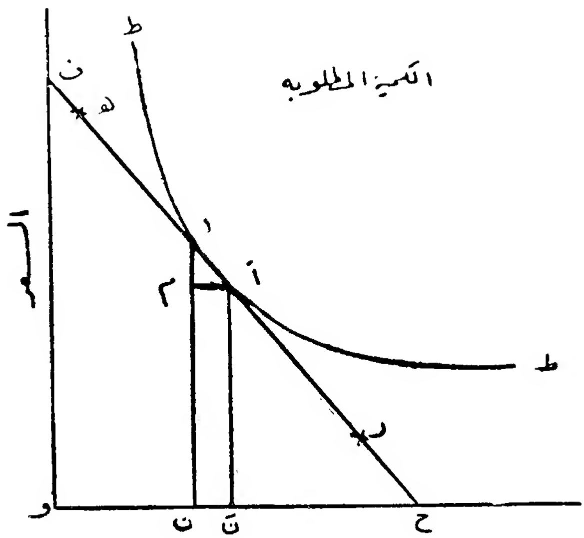
٦ — المقياس الهندسي لمرونة الطلب

ويدلنا الشكل الآتي رقم ٣ على طريقة هندسية بسيطة للوصول إلى مرونة الطلب عند أية نقطة على منحنى الطلب . . . سنفترض أن ا اَ يمثل جزءاً صغيراً من منحنى الطلب ط ط ، وأن هذا الجزء هو من الصغر بحيث يمكننا أن نعتبر ا اَ خطاً مستقيماً . وفي هذه الحالة تكون المرونة ، كما نعلم ، هي التغير النسبي في الكمية مقسوماً على التغير النسبي في الثمن ، أي أن :

$$\text{معامل المرونة} = \frac{\frac{\text{ن نَ}}{\text{و ن}}}{\frac{\text{ا م}}{\text{ا ن}}} = \frac{\text{اَ م}}{\text{ا م}} \times \frac{\text{ا ن}}{\text{و ن}} \quad (\text{حيث أن اَ م = ن نَ})$$

$$= \frac{\text{نح}}{\text{ان}} \times \frac{\text{ان}}{\text{ون}} \left(\text{حيث أن } \frac{\text{أمَ}}{\text{ام}} = \frac{\text{نح}}{\text{ان}} \right) \text{(٨)}$$

$$= \frac{\text{نح}}{\text{ون}} = \frac{\text{اح}}{\text{اف}}$$

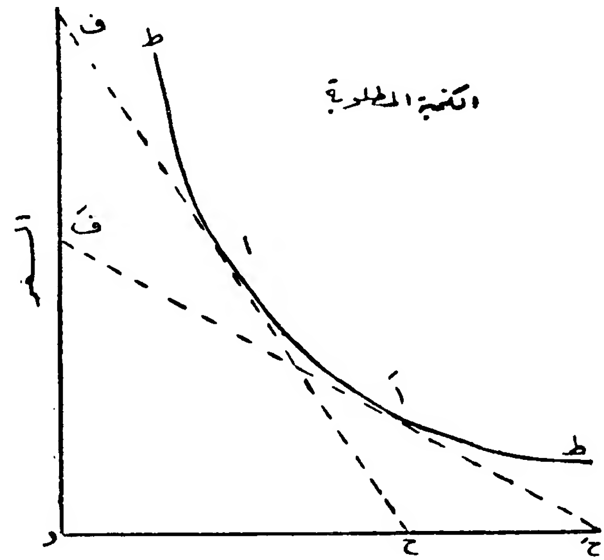


الشكل رقم ٣ — قياس مرونة الطلب هندسياً .

ومن ثم فمرونة هذا المنحنى ليست واحدة فيما بين هذه النقط المختلفة؛ لأن احتساب الإيراد الكلى لهذا المنحنى سيدل على أنه : كلما تدرجنا إلى أسفل ، أى من الأثمان المرتفعة إلى الأثمان المنخفضة نسبياً ، ارتفع الإيراد الكلى تبعاً لذلك . وهذا يتضمن أن المرونة أكبر من الوحدة . أما عند النقطة التى تقع عند منتصف هذا المنحنى ، فإن المرونة تساوى الواحد الصحيح تماماً ، حيث أن الإيراد الكلى ، عند هذه النقطة ، يصل إلى حده الأقصى . وأما عند الأثمان المنخفضة نسبياً ، فإن الطلب يصبح غير مرن . ونخلص من ذلك إلى أن المرونة لا تتوقف على التغيرات المطلقة ، كما يدل عليها الانحدار الهندسى لمنحنى الطلب ، بل على التغيرات النسبية .

---

(٨) وذلك باستخدام نظرية تشابه المثلثات، وحيث يكون ف ح مماساً لمنحنى الطلب عند النقطة ا .



الشكل رقم ٤ – ويدل على أن الطلب عند النقطة ا كبير المرونة ، وعند النقطة ا َ قليل المرونة .

والمثال السابق يدلنا على حقيقة هامة أخرى ، وهى أن المرونة تختلف ، عادة ، باختلاف أجزاء منحنى الطلب على السلعة . ولقد كنا نتحدث عن أن الطلب على الذرة غير مرن ، وأن الطلب على أجهزة التليفزيون مرن ، ولكن حديثنا ، فى هذا الشأن ، لايتسم بالدقة المطلوبة ؛ إذ قد رأينا ، فى الواقع ، أنه عند الأثمان المنخفضة انخفاضاً كافياً يتحول الطلب على التليفزيون إلى طلب غير مرن . وكذلك إذا امتد منحنى الطلب على الذرة امتداداً يشمل الأثمان المرتفعة ارتفاعاً كافياً ، فإن الطلب ينقلب، نهائياً ، إلى طلب مرن ، كلما اقترب المنحنى من المحور الرأسى. ولذلك فإذا ذكرنا أن الطلب على سلعة ما هو طلب غير مرن ، فإن ما نعنيه ، حقاً ، هو أنه ، عند مستويات الأثمان السائدة فى سوق هذه السلعة ، يكون الطلب عليها غير مرن . هذا هو كل ما تتضمنه مثل هذه العبارة .

ولكى نعرف ما إذا كان منحنى الطلب ، عند أى نقطة ، كبير المرونة ، أو قليل المرونة ، علينا أن نرسم مماساً للمنحنى عند تلك النقطة ، بحيث يقطع المحور الرأسى عند نقطة مثل ف ، ويقطع المحور الأفقى عند نقطة مثل ح . فإذا كان

ا ح أكبر من ا ف ، كان الطلب كبير المرونة ، وإذا كان ا ح أصغر من ا ف ، كان الطلب قليل المرونة . أما إذا تساوى ا ح مع ا ف ، كانت مرونة الطلب مساوية للوحدة . ويدل الشكل السابق رقم ٤ على أن مرونة الطلب عند النقطة ا كبيرة ، لأن ا ح أكبر من ا ف ؛ وأن مرونة الطلب عند النقطة اَ صغيرة لأن اَ حَ أصغر من اَ فَ .

غير أنه يجب ألا نتوقع ، عادة ، أن نجد منحنيات للطلب ثابتة المرونة فى جزء كبير منها : فأى منحنى للطلب لا بد أن يتقابل مع كلا المحورين . ذلك أنه لا بد أن يكون ثمة ثمن — قد يبلغ الذروة فى الارتفاع — ينعدم عنده شراء أية كمية من السلعة . وعلى النقيض من ذلك ، فحتى لو بلغ الثمن صفراً ، فلا بد من وجود حد للكمية التى تُشترى من السلعة . وفى مثل هذه الحالة، يكون منحنى الطلب كبير المرونة ، كلما اقترب من المحور الرأسى ، أى عند الأثمان المرتفعة نسبياً ، بينما يكون قليل المرونة ، كلما اقترب من المحور الأفقى ، أى عند الأثمان المنخفضة نسبياً .

وإذا فرضنا ، فى الشكل الأسبق رقم ٣ ، أن ف ح يمثل منحنى طلب فى شكل خط مستقيم ، فسنجد أن مرونة الطلب عند النقطة هـ تساوى $\frac{\text{ح هـ}}{\text{هـ ف}}$ ، ومن الواضح أنها، فى هذه الحالة، أكبر من الواحد الصحيح. أما عند النقطة م فمرونة الطلب تساوى $\frac{\text{ح م}}{\text{م ف}}$ ، وهى ، فى هذه الحالة ، أقل من الواحد الصحيح . وأما عند النقطة التى تنصف ح ف ، فمرونة الطلب تصبح ، حينئذ ، مساوية للوحدة .

٧ — مرونة الطلب ومرونة القوس

ويجدر بنا ، الآن ، أن نفرق بين المرونة عند نقطة معينة على منحنى الطلب *Elasticity at a point* وبين المرونة بين نقطتين على هذا المنحنى ، أو ما تسمى بمرونة القوس *Arc Elasticity* . ولقد كنا ، حتى الآن ، نناقش فكرة المرونة

عند نقطة معينة على منحنى الطلب . كما توصلنا إلى تعريف أساسى للمرونة هو أن :

$$م = \frac{\text{التغير النسبى فى الكمية}}{\text{التغير النسبى فى الثمن}}$$

حيث نرمز للمرونة بالرمز م ، وحيث تكون هذه التغيرات ، سواء فى الكمية أو فى الثمن ، متناهية فى الصغر ؛ فإذا ما أضحت هذه التغيرات متناهية فى الصغر ، يمكننا ، إذن، أن نضع التعريف الأساسى لفكرة مرونة الطلب، عند نقطة معينة على المنحنى ،فى شكل معادلة جبرية ، وذلك على النحو التالى :

$$م = \frac{\frac{\Delta ك}{ك}}{\frac{\Delta س}{س}} = \frac{\Delta ك}{\Delta س} \times \frac{س}{ك}$$

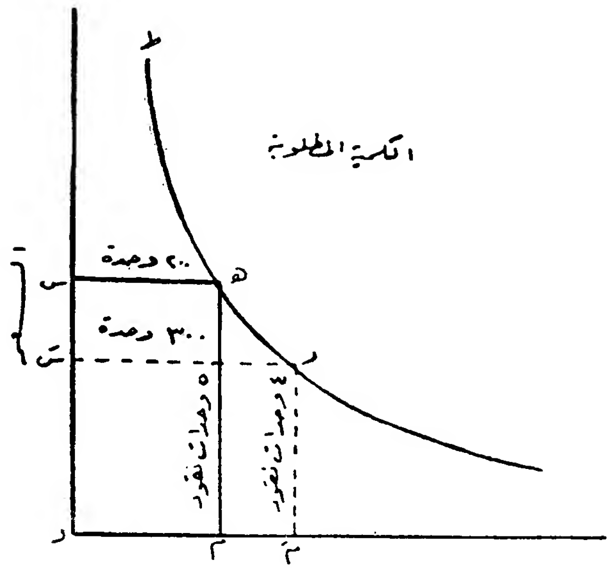
حيث ك = الكمية

س = الثمن

Δ ك = التغير فى الكمية تغيراً متناهياً فى الصغر .

Δ س = التغير فى الثمن تغيراً متناهياً فى الصغر .

ولقد كنا ، إلى الآن ، نناقش فكرة المرونة عند نقطة ما . وهذا يحد من مدى تطبيق هذه الفكرة ، إلا فيما يتعلق بالمنحنيات المتصلة ، ولكننا لا نحصل ، فى أغلب الأحيان، إلا على مدلولات إحصائية تعبِّر عن بعض الأثمان والكميات؛ فقد نلاحظ ،مثلا ، أنه عندما يكون الثمن ٥ قروش ، فإن الكمية المشتراة هى ٢٠٠ وحدة من السلعة ، وعندما يكون الثمن ٤ قروش ، فإن الكمية المشتراة هى ٣٠٠ وحدة ، كما يتضح من الآتى رقم ٥



الشكل رقم ٥ ـ ويدل على أنه لايمكن أن توجد مرونة واحدة بين النقطتين ، هـ بل هناك مرونتان للطلب عند كل منهما.

وهنا نتساءل : ما المرونة في مثل هذه الحالة ؟ والإجابة الصحيحة هي أنه لاتوجد مرونة واحدة . ويفسر الشكل الآتي رقم ٦ السبب في تعدد المرونة ، فالنقطتان $س_1$ ، $س_2$ هما نقطتان تعبران عن مجموعتين من الأثمان والكميات . ومن الواضح أن هناك عددا لا حصر له من مختلف المنحنيات التي يمكن أن تقع عليها هاتان النقطتان . ولكل منحنى منها مرونة معينة عند النقطة $س_1$ ، ومرونة معينة عند النقطة $س_2$ تختلف عن مرونة أي منحنى آخر عند نفس هاتين النقطتين . ومع ذلك فإننا نستطيع ، في مثل هذه الحالة ، التوصل إلى مرونة النقطة ، وذلك عن طريق رسم خط مستقيم يمر بهاتين النقطتين ، وإيجاد مرونة النقطة التي تتوسط بينهما .



الشكلى رقم ٦ — ويدل على مرونة القوس .

وعلى ذلك يمكننا أن نعبِّر عن هذه المرونة المتوسطة بمعادلة جبرية نسميها معادلة مرونة القوس ، وذلك على النحو التالى :

$$\text{م} = \frac{\frac{\text{ك}_1 - \text{ك}_2}{\text{ك}_1 + \text{ك}_2}}{\frac{\text{س}_1 - \text{س}_2}{\text{س}_1 + \text{س}_2}} = \frac{\text{ك}_1 - \text{ك}_2}{\text{ك}_1 + \text{ك}_2} \times \frac{\text{س}_1 + \text{س}_2}{\text{س}_1 - \text{س}_2}$$

حيث نرمز بالرمزين ك_1 ، س_1 إلى كمية وثمن سلعة ما . كما نرمز بالرمزين ك_2 ، س_2 إلى كمية أخرى وثمن آخر مناظر لها . ويلاحظ أنه كلما اقتربت ك_1 من ك_2 ، كان هذا المقياس أقرب إلى الدقة . ولو طبقنا هذه المعادلة على مثالنا العددى السابق ، فإن :

$$\text{م} = \frac{\frac{\text{٢٠٠} - \text{٣٠٠}}{\text{٢٠٠} + \text{٣٠٠}}}{\frac{\text{٥} - \text{٤}}{\text{٥} + \text{٤}}} = \frac{\frac{\text{١}}{\text{٥}}}{\frac{\text{١}}{\text{٩}}} = - \text{١ر٨}$$

وهنا يجدر بنا أن نلاحظ أن مرونة الطلب سالبة . والسبب فى ذلك لا يحتاج إلى أى إيضاح ؛ فنحن نعرف أنه فى حالة منحنى الطلب ، تزداد الكمية

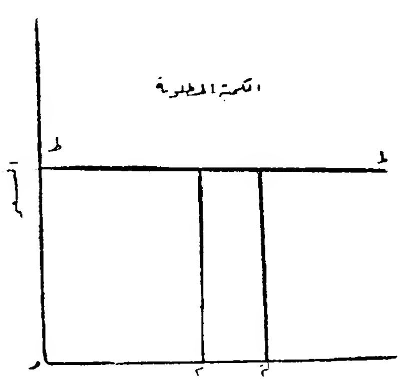
المطلوبة عندما يهبط الثمن ، وتنقص عند ما يرتفع الثمن . ومن ثم فإن التغير النسبي فى الكمية ذو علامة موجبة ، والتغير النسبي فى الثمن ذو علامة سالبة . ولما كنا قد عرّفنا مرونة الطلب بأنها تساوى التغير النسبي فى الكمية على التغير النسبي فى الثمن ، فإن المعامل العددى لمرونة منحنى الطلب العادى ذو علامة سالبة . فإذا كانت المرونة = ١ فإنها تسمى بالمرونة المتكافئة أو مرونة الوحدة ، وإذا كانت المرونة « عددياً » أكبر من — ١ ، ولتكن مثلا — ٢ ، كان الطلب مرناً . أما إذا كانت المرونة « عددياً » أقل من — ١ ، ولتكن مثلا — ½ ، كان الطلب غير مرن .

٨- — اشكال منحنيات الطلب ودرجات المرونة

وقد جرى العرف بين الاقتصاديين على التمييز بين خمس حالات لمرونة الطلب ، فيما يتصل بالعلاقة بين أشكال منحنيات الطلب ودرجات المرونة :

(١) طلب تام المرونة

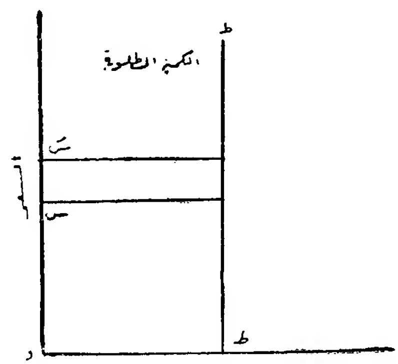
وهنا يؤدى التغير فى الثمن تغيراً طفيفاً جداً إلى تغير كبير جداً فى الكمية المطلوبة ، وتعرف هذه الحالة « بالمرونة اللانهائية » ، كما يتضح من الشكل الآتي رقم ٧ :



الشكل رقم ٧ — ويدل على منحنى طلب تام المرونة (مرونة لا نهائية) ، إذ عند ثمن معين — وليكن و ط — يشترى المستهلكون الكمية و م أو الكمية و مَ أو أية كمية أخرى عند هذا المستوى المعين من الثمن .

(٢) طلب عديم المرونة

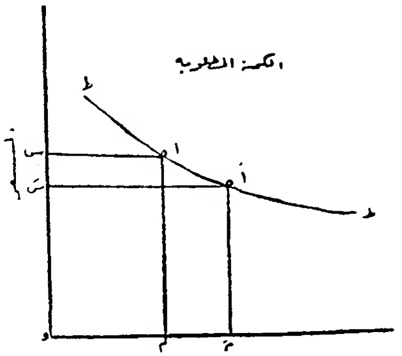
وهنا لا يؤدى تغير الثمن إلى أى تغير فى الكمية المطلوبة ، بمعنى أن الكمية المطلوبة لا تتغير إطلاقاً ، نتيجة للتغيرات فى الثمن ، سواء بالزيادة أو النقصان . وهنا يكون المعامل العددى للمرونة مساوياً للصفر ، وتعرف هذه الحالة « باللامرونة اللانهائية » ، كما يتضح من الشكل الآتي رقم ٨ :



الشكل رقم ٨ — ويدل على منحنى طلب عديم المرونة ، وهنا يشترى المستهلكون نفس الكمية و ط ، مهما كان مستوى الثمن ، أى سواء ارتفع إلى المستوى و سَ أو انخفض إلى المستوى و س .

(٣) طلب كبير المرونة

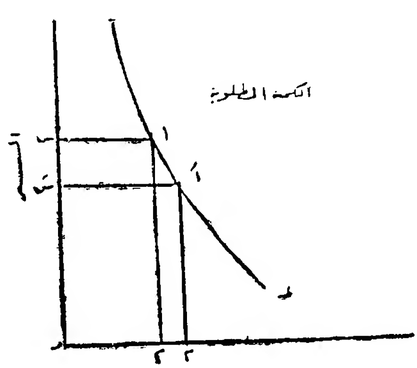
وهنا يؤدى التغير فى الثمن إلى تغير الكمية بنسبة أكبر . فإذا انخفض الثمن بنسبة ١ ٪ ، زادت الكمية المطلوبة بنسبة ٣ ٪ مثلا ، وإذا ارتفع الثمن بنسبة ١ ٪ ، نقصت الكمية المطلوبة بنسبة ٣ ٪ ، ويتراوح المعامل العددى للمرونة بين الواحد الصحيح وما لانهاية ، كما يتضح من الشكل الآتي رقم ٩ :



الشكل رقم ٩ — ويدل على منحنى طلب كبير المرونة ، حيث أن انخفاض الثمن ، من و س إلى و سَ ، قد أدى إلى زيادة الكمية المطلوبة بنسبة أكبر ، أى من و م إلى و مَ . ويلاحظ أن منحنى الطلب قليل الانحدار ، وهو أقرب ما يكون إلى الخط الأفقى الموازى للمحور الأفقى.

(٤) طلب قليل المرونة

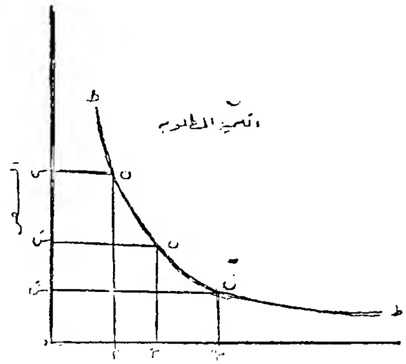
وهنا يؤدى التغير فى الثمن إلى تغير الكمية بنسبة أقل ، فإذا انخفض الثمن بنسبة ١ ٪ ، زادت الكمية المطلوبة بنسبة أقل من ١ ٪ ، وإذا ارتفع الثمن بنسبة ١ ٪ ، نقصت الكمية المطلوبة بنسبة أقل من ١ ٪ . ويتراوح المعامل العددى للمرونة ، فى هذه الحالة ، بين الصفر والواحد الصحيح ، كما يتضح من الشكل الآتي رقم ١٠ :



الشكل رقم ١٠ — ويدل على منحنى طلب قليل المرونة ، حيث أن انخفاض الثمن ، من و س إلى و سَ ، قد أدى إلى زيادة الكمية المطلوبة بنسبة أقل ، أى من و م إلى و مَ . ويلاحظ أن منحنى الطلب شديد الانحدار ، وهو أقرب ما يكون إلى الخط الرأسى الموازى للمحور الرأسى .

(٥) طلب متكافىء المرونة اى طلب ذو مرونة مساوية للوحدة

وهنا يؤدى تغير الثمن إلى تغير الكمية بنفس النسبة ، فإذا انخفض الثمن إلى النصف ، زادت الكمية المطلوبة إلى الضعف . وإذا ارتفع الثمن إلى الضعف ، نقصت الكمية المطلوبة إلى النصف . وبعبارة أخرى إذا انخفض الثمن بنسبة ١ ٪ ، زادت الكمية المطلوبة بنسبة ١ ٪ ، وإذا ارتفع الثمن بنسبة ١ ٪ ، نقصت الكمية المطلوبة بنسبة ١ ٪ ، كما يتضح من الشكل الآتي رقم ١١ :



الشكل رقم ١١ — ويدل على منحنى طلب متكافىء المرونة ، ويتخذ شكل القطع الزائد القائم ، وهنا نجد أن انخفاض الثمن من و س إلى و سَ يؤدى إلى زيادة الكمية من و م إلى و مَ بنفس النسبة .

أما منحنى الطلب المتكافىء المرونة ، بالنسبة لجميع النقط الواقعة عليه ، فهو يتخذ شكل القطع الزائد القائم *Rectangular Hyperbola* . ومن خصائص هذا المنحنى أن جميع المساحات التى تقع أسفل النقط الواقعة عليه متساوية . ومن الواضح أن هذه المساحات المتساوية فى الشكل السابق ، تعبر ، بيانياً ، فى الواقع ، عن الإيراد الكلى الناتج من بيع السلعة ، وذلك بالنسبة للمستويات المختلفة من الثمن . ويعنى ذلك ثبات الإيراد الكلى عند اختلاف أثمان السلعة (الإيراد الكلى = ثمن السلعة × الكمية المطلوبة منها) . وكما قدمنا ، فإن ثبات الإيراد الكلى يدل على أن الطلب على السلعة متكافى المرونة .

٩ — العوامل التى تتوقف عليها مرونة الطلب

وتتوقف مرونة الطلب، على سلعة ما، على مدى إمكان الحصول على سلعة بديلة لها. وكلما كانت السلعة البديلة أقرب إلى إشباع نفس الرغبة التى تشبعها السلعة الأصلية، كان من الأيسر إحلال السلعة البديلة محل السلعة الأصلية فى الاستهلاك. وهنا يقال: إن لهذه السلعة بديلاً قوياً. ومن ثم يمكن القول: إن درجة مرونة الطلب على سلعة ما تتوقف، أساساً، على درجة كمال البديل.

فإذا ارتفع ثمن سلعة ما، وكانت لها بدائل قوية، أدى ذلك إلى تحول إنفاق المستهلكين إلى هذه البدائل؛ فتهبط، بذلك، مشترياتهم من السلعة الأصلية هبوطاً كبيراً، أى أن النقص فى الكمية المطلوبة من هذه السلعة يكون بنسبة أكبر من نسبة ارتفاع ثمنها، نتيجة لتحول المستهلكين إلى بدائل السلعة. وهنا يقال: إن الطلب على السلعة كبير المرونة. أما إذا انخفض ثمن السلعة، فإن ذلك يؤدى إلى تحول المستهلكين من الإنفاق على شراء البدائل التى أصبحت أثمانها مرتفعة، نسبياً، إلى الإنفاق على السلعة التى أصبح ثمنها منخفضاً نسبياً. ومن ثم تزيد مشترياتهم من هذه السلعة زيادة كبيرة، نتيجة لانخفاض ثمنها، بحيث تكون الزيادة فى الكمية المطلوبة من هذه السلعة بنسبة أكبر من نسبة انخفاض ثمنها، بسبب تحول المستهلكين من البدائل إليها. وهنا يقال: إن الطلب على السلعة كبير المرونة.

أما إذا كانت للسلعة بدائل ضعيفة، فالعكس صحيح، إذ لا يستجيب المستهلكون لارتفاع الثمن أو انخفاضه. وهنا يصبح الطلب على السلعة قليل المرونة.

ولهذا السبب فإننا، فى دراستنا للمرونة — بالنسبة لمنحنى طلب معين — نفترض بقاء أثمان السلع البديلة ثابتة؛ إذ لو تغيرت أثمانها، فإن وضع منحنى الطلب على السلعة الأصلية يتغير بأكمله. ذلك أنه ينحرف إلى اليمين دالا، بذلك،

على زيادة الطلب ، نتيجة لارتفاع اثمان السلع البديلة ، أو ينحرف إلى اليسار دالا ، بذلك ، على نقص الطلب نتيجة لانخفاض أثمان السلع البديلة .

١٠ — الأهمية العملية لمرونة الطلب

وهناك من الأمثلة العديدة ما يدل على أهمية فكرة المرونة فى التحليل الاقتصادى :

أولا : لو أن أحد المحتكرين قد تمكن من السيطرة على سوق سلعة ضرورية لا غنى عنها ؛ فى وسع هذا المحتكر أن يفيد من أن مرونة الطلب على سلعته قليلة إذ أنه يستطيع زيادة ثمنها فى السوق ، دون أن يخشى من النقص الكبير فى الكمية المطلوبة منها؛ بمعنى أن النقص فى هذه الكمية يكون بنسبة أقل من نسبة ارتفاع الثمن . وهنا يحقق المحتكر أرباحاً كبيرة . أما فى ظروف المنافسة الكاملة ، فلو أرادت أية منشأة فردية ، فى صناعة معينة ، أن ترفع ثمن السلعة — ولو كان ذلك بنسبة طفيفة — لأدى ذلك إلى احجام المشترين عن شراء السلعة التى تنتجها هذه المنشأة ، والاستعاضة عنها بمنتجات المنشآت الأخرى المنافسة لها .

ثانياً : ولمرونة الطلب أهميتها ، أيضاً، فى وضع السياسة الضريبية ؛ إذ يراعى، فى ذلك ، فرض الضريبة ، غير المباشرة ، على تلك السلع ، التى يكون الطلب عليها قليل المرونة . إذ من المعلوم أن الضريبة ، غير المباشرة ، ترفع من ثمن السلعة بالنسبة للمستهلك، وارتفاع الثمن ، كما قدمنا، لابد أن يحدث أثره فى الكمية المطلوبة من هذه السلعة . فإذا كان الطلب على السلعة مرناً ، كان فرض الضريبة مؤدياً إلى نقص الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من نسبة ارتفاع الثمن . وعلى ذلك تتضاءل حصيلة الضريبة ، كلما كانت مرونة الطلب على السلعة كبيرة . أما إذا كان الطلب على السلعة قليل المرونة ، فإن ارتفاع ثمنها ، نتيجة

لفرض الضريبة عليها ، سيؤدى إلى نقص الكمية المطلوبة بنسبة أقل من نسبة ارتفاع الثمن .

ثالثاً : وأخيراً ، فإن درجة مرونة الطلب وثيقة الصلة بالتقدم الفنى وبطالة العمال ؛ إذ لو كان الطلب على سلعة ما كبير المرونة، وحدث التقدم الفنى فى الصناعة التى تقوم على إنتاج هذه السلعة ، فإن مؤدى ذلك هو النقص فى نفقة إنتاجها ، مما يؤدى بدوره ، إن عاجلا أو آجلا ، إلى انخفاض ثمنها . وهذا الانخفاض فى الثمن سيؤدى إلى الزيادة فى الكمية المطلوبة من هذه السلعة ، بنسبة أكبر من نسبة انخفاض الثمن ، إلا أن الزيادة فى الكمية المطلوبة ستفضى ، بدورها ، إلى التوسع فى إنتاج السلعة، وزيادة الطلب على الأيدى العاملة، التى تسهم فى إنتاجها. ومن ثم فإن مشكلات البطالة الفنية ، المترتبة على التقدم الفنى ، لا تنشأ بدرجة ملحوظة فى الصناعة التى يكون الطلب على منتجاتها كبير المرونة وحتى لو نشأت، فى مبدأ الأمر ، فإنها تتلاشى عندما يحدث التوسع فى الإنتاج ، نتيجة للتوسع فى الطلب على منتجات الصناعة . أما إذا كان الطلب على منتجات الصناعة قليل المرونة ، وحدث التقدم الفنى فيها ، وإحلال الآلات محل العمال نتيجة لذلك ، فإن النقص فى نفقة الإنتاج سيؤدى إلى انخفاض الثمن ، وانخفاض الثمن سيؤدى، بدوره ، إلى الزيادة فى الكمية المطلوبة ، بنسبة أقل من نسبة انخفاض الثمن . وهنا يصبح التوسع فى إنتاج السلع فى أضيق الحدود ، مما لا يفضى ، فى النهاية ، إلى تشغيل الأيدى العاملة ، التى سبق أن تعطلت، نتيجة لإحراز هذا التقدم الفنى (إحلال الآلات محل العمال) . وهنا تنشأ مشكلات البطالة الفنية .

الفصل الرابع عشر

العرض

قدمنا أن العرض يتوقف على الندرة. كما يتوقف الطلب على المنفعة. وتبدو فكرة الندرة أكثر صعوبة وتعقيداً من فكرة المنفعة فى مناقشتها وبحثها، إذ أنها تعبير نسبى، وليست تعبيراً مطلقاً. فبينما يسهل علينا أن نذكر أن سلعة ما ذات منفعة أو غير ذات منفعة، يتعذر علينا أن نذكر ما إذا كانت سلعة ما نادرة، ما لم يقترن ذلك بمدى الطلب عليها. ومن ثم فقد تكون النسخ الأولى من كتاب، ذى قيمة تاريخية، نادرة ندرة عددية، لا لشىء إلا لأن عرضها ثابت لا يمكن تغييره بالزيادة أو النقصان. ومع ذلك فقد تكون، وقد لا تكون، نادرة فى العرف الاقتصادى، وفى المعنى النسبى لكلمة الندرة؛ فلو أراد كل فرد الحصول على هذه النسخ، فإنها ستكون نادرة أما إذا أعرض عنها الناس جميعاً، ولم يسع أحد لاقتنائها، فإنها ستكون متوافرة اقتصادياً، رغم ندرتها عددياً. ولذلك فإننا نعنى، دائماً، بالندرة: الندرة النسبية، أى بالنسبة للطلب.

لماذا، إذن، تكون السلع الاقتصادية نادرة؟ ولماذا توجد هناك مشكلة العرض؟ ... لا يحتاج الأمر إلى أى إيضاح فيما يتعلق ببعض السلع التى يكون المعروض منها ثابتاً. ولكن ماذا يكون عليه الحال بالنسبة لذلك العدد الكبير من السلع التى يمكن إنتاجها دواماً؟ . . وتنطوى الإجابة عن هذا التساؤل بأنه: لا يتسنى إنتاج جميع هذه السلع إلا بتضافر عناصر الإنتاج. بيد أن هذه العناصر، فى حد ذاتها، محدودة فى مقدارها. ولكى يتسنى إنتاج أية سلعة، لابد من استخدام أكثر من عنصرين من المجموعات الأربع الرئيسية لعناصر الإنتاج — الأرض،

والعمل، ورأس المال، والتنظيم — وتفسر هذه الحقيقة الاقتصادية كيفية تنظيم عرض أية سلعة ؛ إذ بينما تتعدد حاجات الإنسان ومطالبه فى الحياة ، فإنه لا يستطيع أن يحظى، فى أى وقت، إلا بإشباع عدد قليل نسبياً من هذه الحاجات. والسبب فى ذلك هو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج . وسنرى ، فيما بعد ، أن العملية التى يتم ، بموجبها ، التوازن بين العرض والطلب ، هى التى تحدد تلك الحاجات الإنسانية ، التى يتم إشباعها ، وتلك التى لا يتم إشباعها . وحسبنا ، الآن ، أن نلاحظ أن عرض عناصر الإنتاج ضئيل فى مقداره، إذا قورن بالطلب عليها ، فهناك مئات من السلع ذات أثمان مقررة فى السوق . وكل سلعة منها — حسب التعريف — نادرة بالنسبة للطلب عليها ، وإلا لما كانت سلعة اقتصادية. وتزول صفة الندرة ، حالما يصبح ثمن السلعة مساوياً للصفر ، فتنقلب من سلعة اقتصادية إلى سلعة حرة فى متناول كل إنسان .

ولا بد لنا ، الآن ، أن نضع قاعدة عامة لأشكال منحنيات العرض ، كتلك القاعدة العامة التى وضعناها لأشكال منحنيات الطلب ، والتى تتضمن أن منحنى الطلب ينحدر ، عادة ، إلى أسفل، ومن اليسار إلى اليمين . وتنطوى هذه القاعدة العامة على أن منحنى العرض يرتفع ، عادة ، إلى أعلى ، ومن اليسار إلى اليمين . وبعبارة أخرى فإن بائعى أية سلعة يرغبون عادة فى بيع المزيد منها ، إذا كان ثمنها مرتفعاً، والقليل منها إذا كان ثمنها منخفضاً . ويرجع ذلك إلى عاملين :

العامل الأول هو : أنه إذا كان الثمن مرتفعاً ، يستطيع البائعون، حينئذ ، الحصول على مبلغ كبير من النقود . ومن ثم يحصلون على مقادير كبيرة من السلع فى مقابل السلعة التى يبيعونها . ولذلك فكلما كان ثمن السلعة مرتفعاً ، كان ذلك مدعاة لإغراء البائعين على البيع ، وزاد المعروض من السلعة . والعكس صحيح .

أما العامل الثانى، فهو ينطوى على أن أثمان العرض لمختلف المنتجات الصناعية والزراعية تتحدد ، أساساً ، بنفقة إنتاجها : فإذا رغب المستهلكون فى المزيد من

السلعة ، فما عليهم إلا أن يدفعوا المزيد من النقود . والسبب فى ذلك هو أنه من الضرورى اجتذاب بعض عوامل الإنتاج من الصناعات الأخرى ، وتوجيهها نحو إنتاج هذه السلعة . ومن المحتمل أن تكون هذه العوامل أقل كفاية أو أكثر كلفة . وهذا يعنى أن نفقة إنتاج كل وحدة من الناتج ستزداد ، تدريجياً ، كلما توسعت الصناعة فى الإنتاج .

ويفسر هذان العاملان السبب الذى من أجله تنحدر منحنيات العرض إلى أعلى ، ومن اليسار إلى اليمين . ومن ثم يمكننا أن نفترض أنه كلما ارتفع الثمن ، زادت الكمية المعروضة ، وكلما انخفض الثمن ، نقصت الكمية المعروضة .

ونخلص من ذلك إلى أن العلاقة بين الثمن والكمية المعروضة علاقة طردية ، على عكس العلاقة بين الثمن والكمية المطلوبة فهى علاقة عكسية ، كما سبق البيان .

١ — جدول العرض

أشرنا ، من قبل ، إلى أن منحنى الطلب ينشىء العلاقة بين الأثمان وبين الكميات التى يرغب المستهلكون فى شرائها ، كذلك فإن منحنى العرض ينشىء العلاقة بين الأثمان والكميات التى يرغب المنتجون فى إنتاجها وبيعها . ويدل الجدول الآتي رقم ٦ على العلاقة بين أثمان الذرة والكميات التى يرغب البائعون فى بيعها بالسوق ، أى جدول العرض للذرة .

جدول رقم ٦ – جدول عرض الذرة

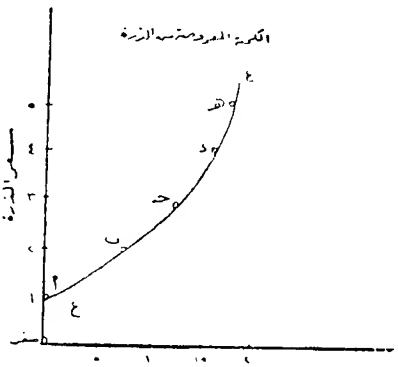
ويدل على العلاقة بين أثمان الذرة والكميات المعروضة منها .

	ثمن الذرة للأردب بالريالات س (١)	الكمية المعروضة بملايين الارادب فى الشهر ك (٢)	قيمة المبيعات بملايين الريالات فى الشهر س × ك (٣) = (١) × (٢)
ا	٥	١٨	٩٠
ب	٤	١٦	٦٤
حـ	٣	١٢	٣٦
ى	٢	٧	١٤
هـ	١	صفر	صفر

ويتضح من هذا الجدول العلاقة الطردية بين ثمن الذرة والكمية المعروضة منها ؛ إذ كلما ارتفع ثمنها زادت الكمية المعروضة ، وكلما انخفض ثمنها ، نقصت الكمية المعروضة . فإذا ارتفع الثمن من ٤ إلى ٥ ريال للأردب ، زادت الكمية المعروضة من ١٦ إلى ١٨ مليون أردب فى الشهر ، وإذا انخفض الثمن من ٤ إلى ٣ ريال ، نقصت الكمية المعروضة من ١٦ إلى ١٢ مليون أردب فى الشهر .

٢ – منحنى العرض

ويمكن إيضاح هذه العلاقة الطردية بين الأثمان والكميات المعروضة برسم منحنى عرض للذرة ، من واقع البيانات الواردة فى الجدول السابق :



الشكل رقم ١٢ — منحنى عرض الذرة .

وينحدر منحنى عرض الذرة إلى أعلى ، ومن اليسار إلى اليمين . ويلاحظ هنا أنه كلما ارتفع ثمن الذرة ، كان ذلك مدعاة إلى أن يلجأ المزارعون إلى زيادة رقعة الأرض المزروعة ذرة على حساب المحاصيل الأخرى . كما أنه يكون فى وسعهم أن يتحملوا نفقة الزيادة فى المخصبات الزراعية ، وفى الآلات ، وفى زراعة الأرض الأقل خصوبة . وتؤدى هذه العوامل ، مجتمعة ، إلى زيادة إنتاج وبيع الذرة ، كلما ارتفع ثمنها فى السوق .

ويلاحظ ، أيضا ، أنه على طول منحنى العرض المنحدر إلى أعلى ، فإن الزيادة فى الكمية المعروضة تتجاوب مع الزيادة فى الثمن . وهذا على النقيض من منحنى الطلب المنحدر إلى أسفل ؛ إذ يتضمن هذا الانحدار السفلى زيادة الكمية المطلوبة مع انخفاض ثمن ، أو نقص الكمية المطلوبة مع ارتفاع الثمن . ومن ثم فإن التغيرات فى الثمن وفى الكمية ، من ناحية العرض ، تتجه عادة ، وجهة واحدة . ولهذا السبب فبينما نجد أن مرونة الطلب ذات علامة سالبة دائما ، فإن مرونة العرض ذات علامة موجبة دائماً . كما أننا نجد أن انحدار منحنى الطلب انحدار سالب ، فى حين أن انحدار منحنى العرض انحدار موجب .

٣ — المعامل العددي لمرونة العرض

والمقياس العام لدرجة مرونة العرض عبارة عن التغير النسبي في الكمية المعروضة مقسوماً على التغير النسبي في الثمن ، أي أن :

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في الثمن}}$$

$$= \frac{\dfrac{\text{الزيادة في الكمية المعروضة}}{\text{الكمية المعروضة}}}{\dfrac{\text{الزيادة في الثمن}}{\text{الثمن}}}$$

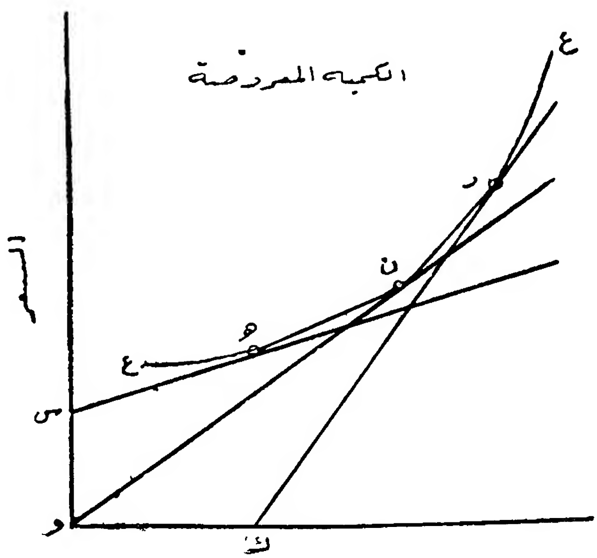
$$\text{أو} = \frac{\dfrac{\text{النقص في الكمية المعروضة}}{\text{الكمية المعروضة}}}{\dfrac{\text{النقص في الثمن}}{\text{الثمن}}}$$

وعلى ذلك فإذا كانت الزيادة النسبية في الكمية المعروضة ضعف الزيادة النسبية في الثمن ، أو كان النقص النسبي في الكمية المعروضة ضعف النقص النسبي في الثمن ، كان المعامل العددي لمرونة العرض مساوياً للعدد ٢ . أما إذا كانت الزيادة النسبية في الكميه المعروضة نصف الزيادة النسبية في الثمن ، أو كان النقص النسبي في الكمية المعروضة نصف النقص النسبي في الثمن ، كان المعامل العددي لمرونة العرض مساوياً ½ . كذلك فإن العرض يكون متكافىء المرونة ، إذا كانت الزيادة النسبية في الكمية المعروضة مساوية للزيادة النسبية في الثمن ، أو كان النقص النسبي في الكمية المعروضة مساوياً للنقص النسبي في الثمن .

٤ — التحليل الهندسي لمرونة العرض

ونستطيع ، بطريقة هندسية ، بسيطة ، أن نعرف ، على الفور ، ما إذا كان منحنى العرض ، عند أية نقطة ، كبير المرونة ، أو قليل المرونة ، أو ذا مرونة

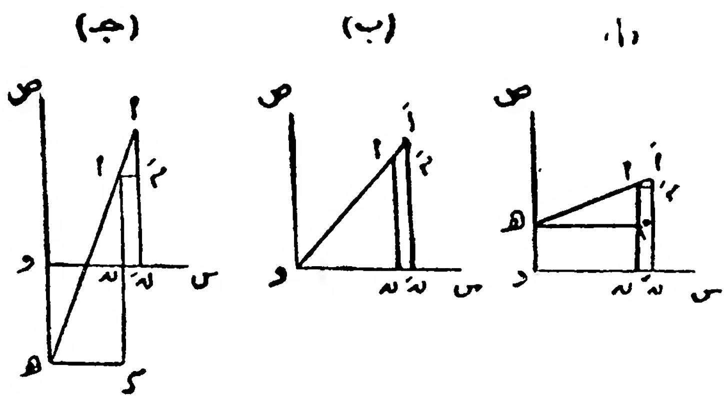
مساوية للوحدة . وكل ما يجب أن نفعله هو أن نرسم مماساً للمنحنى عند النقطة التى يراد معرفة المرونة عندها . فإذا كان المماس يمر بنقطة تقابل المحور الرأسى بمحور الأفقى ، كانت مرونة المنحنى عند نقطة التماس معادلة للوحدة . أما إذا كان المماس يقطع المحور الرأسى (الثمن) ، كانت المرونة كبيرة . وأما إذا كان المماس يقطع المحور الأفقى (الكمية) ، كانت المرونة قليلة .



الشكل رقم ١٣ — درجة مرونة العرض هندسيا .

ولدينا فى الشكل السابق رقم ١٣ منحنى عرض م ن ر . وعند النقطة م تزيد مرونة العرض على الواحد الصحيح ، بمعنى أن المنحنى عند هذه النقطة ذو مرونة كبيرة ، وذلك لأن المماس م هـ يقطع المحور الرأسى (الثمن) . وعند النقطة ن تكون مرونة المنحنى مساوية للوحدة ، وذلك لأن المماس عند النقطة ن يمر بنقطة تقابل المحورين الرأسى والأفقى وهى النقطة و . أما عند النقطة ر فالمرونة أقل من الواحد الصحيح ، بمعنى أن العرض قليل المرونة ، وذلك لأن المماس ر ك يقطع المحور الأفقى (الكمية) عند النقطة ك .

أما البرهنة على ذلك فيضمنها الشكل الآتي رقم ١٤ حيث نفترض أن ا اَ تمثل جزءاً صغيراً من منحنى العرض ، ومرونة العرض عند النقطة ا هى الزيادة النسبية فى الكمية مقسومة على الزيادة النسبية فى الثمن .



الشكل رقم ١٤ — اثبات درجة مرونة العرض هندسيا .

والآن ، نسقط العمود ا نَ والعمود اَ ن ، فيقابلان المحور الأفقى عند النقطة (ن) والنقطة (نَ) على التوالى . وبعد ذلك نمد ا اَ ا حتى يقابل المحور الرأسى عند النقطة هـ ، ثم نسقط العمود (هـ م) على الخط (ا ن) والعمود (امَ) على الخط (اَ نَ) . ومن ثم تكون المرونة — وفقاً للتعريف الذى أوردناه لها فى المبحث السابق — على النحو الآتي :

$$\text{المرونة} = \frac{\frac{\text{ن نَ}}{\text{و ن}}}{\frac{\text{مَ اَ}}{\text{ا ن}}} = \frac{\frac{\text{ا مَ}}{\text{و ن}}}{\frac{\text{مَ اَ}}{\text{ا ن}}} \quad (\text{حيث أن ن نَ} = \text{ا مَ})$$

$$= \frac{\text{ا مَ}}{\text{و ن}} \times \frac{\text{ا ن}}{\text{مَ اَ}} = \frac{\text{ا مَ}}{\text{مَ اَ}} \times \frac{\text{ا ن}}{\text{و ن}}$$

$$= \frac{\text{هـ م}}{\text{ا م}} \times \frac{\text{ا ن}}{\text{و ن}} \quad \left(\text{حيث أن } \frac{\text{ا مَ}}{\text{مَ اَ}} = \frac{\text{هـ م}}{\text{ا م}} \text{ لتشابه}\right.$$

المثلث ا اَ مَ والمثلث هـ ا م)

$$= \frac{\text{هـ م}}{\text{ا م}} \times \frac{\text{ا ن}}{\text{هـ م}}$$ (حيث أن و ن = هـ م كما يتضح من الشكل السابق)

$$= \frac{\text{ا ن}}{\text{ا م}}$$

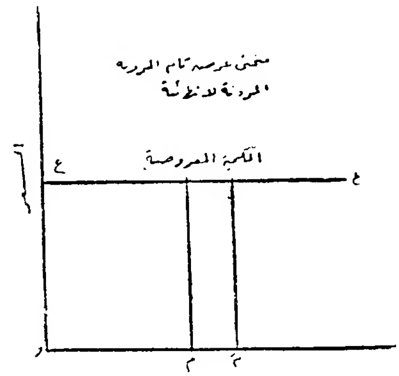
ونلاحظ أنه لما كانت و هـ موجبة فى الشكل السابق رقم ١٤ (ا) ، فإن $\frac{\text{ا ن}}{\text{ا م}}$ أكبر من الواحد الصحيح ؛ إذ أن ا ن أكبر من ا م . أما فى الشكل رقم ١٤ (ب) فإن النقطة هـ تنطبق على النقطة و ، كما تنطبق النقطة م على النقطة ن . ومن ثم فإن ا ن = ا م ، أى أن مرونة العرض تساوى الوحدة . أما فى الشكل رقم ١٤ (جـ) فإننا نجد أن و هـ سالبة ، وبذلك تصبح المسافة ا م أكبر من المسافة ا ن ، كما تكون مرونة العرض $\frac{\text{ا ن}}{\text{ا م}}$ فى هذه الحالة أصغر من الواحد الصحيح .

٥ ـ انواع منحنيات العرض ودرجات المرونة

وجرى العرف بين الاقتصاديين على التمييز بين خمس حالات لمرونة العرض ، نجملها فيما يلى :

(١) عرض تام المرونة

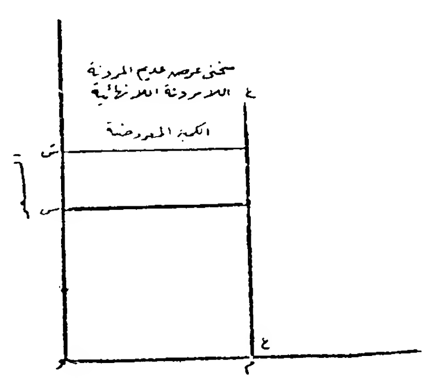
وهنا يؤدى تغير الثمن تغيراً طفيفاً جداً إلى تغير كبير جداً فى الكمية المعروضة ، وتعرف هذه الحالة « بالمرونة اللانهائية » لمنحنى العرض . وهنا فإن منحنى العرض يكون تام المرونة ، كما يتضح من الشكل الآتي رقم ١٥ :



الشكل رقم ١٥ — ويدل على منحنى عرض تام المرونة ، أى أن المرونة لا نهائية ، بمعنى أن أى تغير طفيف جدا فى الثمن يؤدى إلى تغير كبير جداً فى الكمية المعروضة .

(٢) عرض عديم المرونة

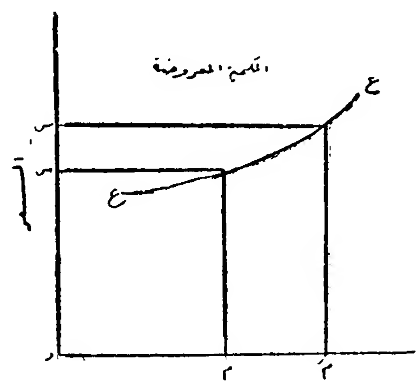
وهنا لا يؤدى تغير الثمن إلى أى تغير فى الكمية ، بمعنى أن الكمية المعروضة لا تستجيب إطلاقا للتغيرات فى الثمن . ومن ثم يكون المعامل العددى لمرونة العرض مساوياً للصفر . وتعرف هذه الحالة «باللامرونة اللانهائية» لمنحنى العرض ، ويتضح ذلك من الشكل الآتي رقم ١٦



الشكل رقم ١٦ — ويدل على منحنى عرض عديم المرونة ، بمعنى أن الكمية المعروضة لا تستجيب إطلاقاً للتغيرات فى الثمن ، فلا تزال الكمية المعروضة هى و م، مهما ارتفع الثمن إلى المستوى و سَ أو انخفض إلى المستوى و س .

(٣) عرض كبير المرونة

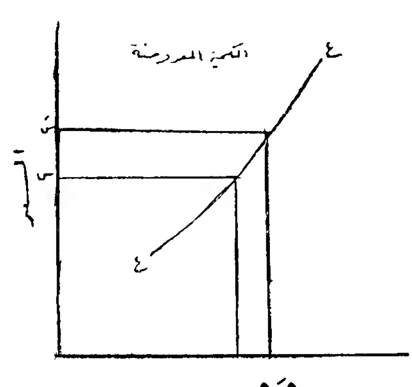
وهنا يؤدى تغير الثمن إلى تغير الكمية المعروضة بنسبة أكبر ، ويتراوح المعامل العددى لمرونة العرض بين الواحد الصحيح ومالا نهاية ، كما يتضح من الشكل الآتي رقم ١٧



الشكل رقم ١٧ — ويدل على منحنى عرض كبير المرونة ، حيث نجد أن منحنى العرض قليل الانحدار، وهو أقرب ما يكون إلى الخط الأفقي الموازي للمحور الأفقي.

(٤) عرض قليل المرونة

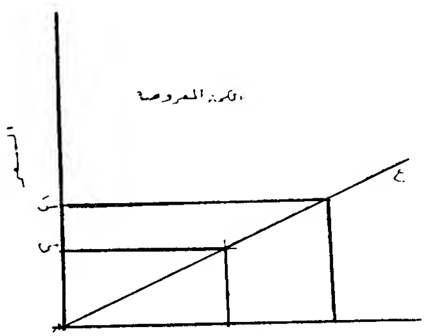
وهنا يؤدى تغير الثمن إلى تغير الكمية المعروضة بنسبة أقل، ويتراوح المعامل العددى لمرونة العرض بين الصفر والواحد الصحيح، كما يتضح من الشكل الآتي رقم ١٨



الشكل رقم ١٨ .. ويدل على منحنى عرض قليل المرونة ، حيث نجد أن منحنى العرض شديد الانحدار ، وهو أقرب ما يكون إلى الخط الرأسي الموازي للمحور الرأسي.

(٥) منحنى عرض متكافىء المرونة

وهنا يؤدى تغير الثمن إلى تغير الكمية بنفس النسبة . ويتخذ هذا المنحنى شكل الخط المستقيم الذى يبدأ من نقطة الأصل بأية زاوية ، كما يتضح من الشكل الآتي رقم ١٩:



الشكل رقم ١٩ ــ منحنى عرض متكافىء المرونة.

٦ ــ العوامل التى تتوقف عليها مرونة العرض

إن مرونة العرض مقياس لمدى سهولة أو صعوبة تغير الحجم الكلى لإنتاج أية سلعة . وكما أن مرونة الطلب تتوقف على مدى سهولة الإحلال فى الاستهلاك ، فإن مرونة العرض تتوقف على مدى سهولة الإحلال فى الإنتاج ؛ إذ أنه عندما يصبح من الميسور سحب عوامل الإنتاج من بعض أوجه الاستعمال وتوظيفها فى إنتاج سلعة معينة ، فإن أى ارتفاع فى ثمن هذه السلعة قد يؤدى إلى التوسع فى إنتاجها على نطاق واسع ، ذلك أن كثيراً من الموارد الإنتاجية سيتحول إلى إنتاج تلك السلعة تحت إغراء ارتفاع ثمنها ، وهذا التحول هو ، بطبيعة الحال ، على حساب الاستعمالات الأخرى لهذه الموارد . كما نجد أن هبوط ثمن سلعة ما يؤدى إلى تحول بعض الموارد من ميدان إنتاج هذه السلعة إلى ميادين الإنتاج الأخرى . ومن ثم يهبط إنتاج هذه السلعة هبوطاً واسع المدى .

وجملة القول ، فكلما كان الإحلال فى الإنتاج ميسوراً ، كان العرض مرناً ، وعلى العكس كلما كان من الصعب على الموارد الموظفة حالياً فى ميدان معين ، أن تتحول إلى ميادين أخرى للإنتاج ، كان العرض قليل المرونة .

الفصل الخامس عشر

الطلب والعرض

لنحاول ، الآن ، الجمع بين تحليلنا الطلب على حدة والعرض على حدة ،لنرى كيف يتحدد ثمن السوق فى ظروف المنافسة .

أشرنا ، فيما سبق ، إلى أنه إذا كان الثمن عند مستوى معين ، تبلغ المبيعات حداً معيناً ، أيضاً ، ولكن إلى أى مستوى يبلغ الثمن فعلا ؟ وما الكمية التى سيتم ، إذن ، إنتاجها واستهلاكها ، أو عرضها وطلبها عند هذا المستوى من الثمن ؟ إن جدول الطلب ، وحده ، أو جدول العرض ، وحده ، لا يمكن أن يدلنا على الإجابة الصحيحة.غير أننا قد نتعرف على الثمن والكمية المعروضة والمطلوبة، لو أننا جمعنا بين الجدولين فى جدول واحد ، كالجدول الآ تي رقم ٧

جدول رقم ٧ — جدول العرض والطلب على الذرة .

	الأثمان الاحتمالية للأردب من الذرة (١)	الكمية المطلوبة بملايين الأرادب شهريا (٢)	الكمية المعروضة بملايين الأرادب شهرياً (٣)	الضغط على الثمن (٤)
ا	٥ ريالات	٩	١٨	هبوط
ب	٤ »	١٠	١٦	هبوط
حـ	٣ »	١٢	١٢	تعادل
ى	٢ »	١٣	٧	ارتفاع
هـ	١ »	١٩	صفر	ارتفاع

ولنحاول الوصول إلى هذه الإجابة عن طريق التجربة والخطأ فى الجدول السابق رقم ٧ . هل يمكن الوضع ا أن يستديم ، لفترة من الوقت، بثمن للذرة

قدره خمسة ريالات للأردب ؟ . . . إن الكمية التى يطلبها المستهلكون من سوق الذرة عند هذا الثمن هى ٩ ملايين من الارادب شهرياً ، فقط ، كما يتضح بالعمود رقم ٢ فى الجدول السابق ، فى حين أن الكمية التى يعرضها المنتجون فى هذا السوق هى ١٨ مليون أردب شهرياً ، كما يتضح بالعمود رقم ٣. ويستفاد من ذلك أن الكمية المعروضة أكبر من الكميـة المطلوبة من الذرة فى السوق عند هذا الثمن ، أو بعبارة أخرى فإن ما يعرضه البائعون أكبر بكثير مما يطلبه المستهلكون من الذرة ، عندما يكون الثمن السائد فى السوق خمسة ريالات للأردب . وهنا يضطر البائعون إلى سحب ، وتخزين ، جزء ، بعد آخر ، من الكمية المعروضة من الذرة. وكلما تراكم المخزون من الذرة ، اضطر هؤلاء البائعون إلى خفض الثمن قليلا، وليكن مثلا من خمسة ريالات إلى أربعة ريالات للاردب عند الوضع ب . بيد أن الكمية التى يطلبها المستهلكون، عند هذا المستوى الجديد من الثمن ، هى ١٠ ملايين من الارادب شهرياً ، فى حين أن الكمية التى يعرضها المنتجون هى ١٦ مليون أردب شهرياً ، وتبعا لذلك فإن الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة من الذرة عند هذا الثمن ، مما يفضى بدوره ، إلى اضطرار البائعين لسحب، وتخزين ، جزء ، بعد آخر ، من الكمية المعروضة من الذرة فى السوق . وكلما تراكم المخزون من الذرة ، لا يجد البائعون مناصا من خفض الثمن قليلا للمرة الثانية . وتتكرر هذه العملية ويتحقق انخفاض الثمن ، مادامت الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة، عند أى مستوى معين من الثمن، أى طالما أنه لم يتحقق التعادل بينهما .

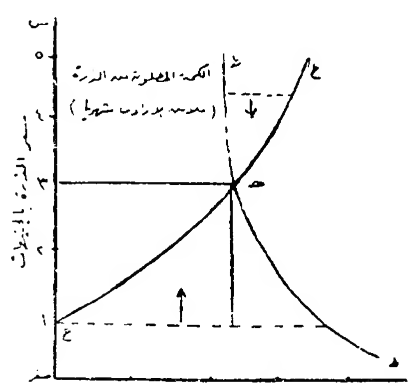
ولنبحث ، الآن ، الوضع هـ فى الجدول السابق ؛ فإذا كان الثمن عند هذا الوضع يصل إلى ريال واحد للأردب من الذرة ، فهل يمكن لهذا الوضع أن يستمر لفترة من الوقت ؟ . . إن الكمية التى يطلبها المستهلكون عند هذا الثمن هى ١٩ مليون أردب من الذرة شهريا ، فى حين أن البائعين لا يعرضون فى السوق أية كمية عند هذا الثمن . وإزاء ذلك يميل المستهلكون الذين يخفقون

فى الحصول على الذرة إلى طلب الذرة بثمن أعلى ، إغراء للبائعين على البيع . ويتضمن ذلك ارتفاع الثمن من ريال إلى ريالين للأردب من الذرة مثلا . ولكن عندما يكون الثمن ريالين للأردب من الذرة ،عند هذا الوضع الجديد ، فإن الكمية التى يطلبها المستهلكون هى ١٣ مليون أردب شهرياً ،فى حين أن الكمية التى يعرضها البائعون هى ٧ ملايين من الأرادب شهريا فقط . وتبعا لذلك فإن الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة من الذرة عند هذا الثمن ، مما يحفز المستهلكين إلى رفع ثمن الذرة ، لكى يحصلوا على حاجتهم منه ، وتتكرر هذه العملية ، بما يتضمنه ذلك من ارتفاع مطرد فى الثمن ، مادامت الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة ، عند أى مستوى معين من الثمن ، أى طالما أنه لم يتحقق التعادل بينهما .

١ — وضع التوازن

ويمكن أن نتعرف الآن ، على الإجابة الصحيحة ؛ إذ أن ثمن التوازن ــ أى الثمن الذى يستمر طويلا فى السوق ــ هو ذلك الثمن الذى تتعادل عنده الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة من سلعة ما فى سوق هذه السلعة . ونجد ، فى الجدول السابق ، أن ثلاثة ريالات للأردب من الذرة هو الثمن الذى يحقق التعادل بين الكمية المطلوبة (١٢ مليون أردب شهريا) وبين الكمية المعروضة (١٢ مليون أردب شهريا) من الذرة فى السوق . وهنا يمكن القول : إن الثمن فى وضع توازنى ؛ إذ أنه لا يميل إلى الارتفاع أو إلى الانخفاض ، أما انعدام ميله إلى الارتفاع أو الانخفاض فيرجع ، بطبيعة الحال ،إلى تعادل قوى العرض مع قوى الطلب ، أى تعادل الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة من هذه السلعة فى السوق ، ولذلك يسمى هذا الثمن «بثمن التوازن» . ونخلص من هذا التحليل إلى فكرة عامة ، وهى : أن أحوال اختلال التوازن فى السوق ترجع إلى عدم تكافؤ قوى العرض مع قوى الطلب ، فإن تغلبت قوى العرض على قوى الطلب ، أى زادت الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة فى السوق ، عند ثمن

معين ، فإن هذا الثمن يميل إلى الانخفاض . أما إذا تغلبت قوى الطلب على قوى العرض ، أي زادت الكمية المطلوبة عن الكمية المعروضة في السوق ، عند ثمن معين ، فإن هذا الثمن يميل إلى الارتفاع . وأما إذا تعادلت هاتان القوتان عند ثمن معين ، فإن هذا الثمن يثبت عند المستوى الذي يكون قد بلغه فعلا ، فلا يميل إلى الارتفاع أو الانخفاض . غير أن ثمن التوازن لا يتحقق ، بطبيعة الحال ، في التو واللحظة ، إذ تسبق تحقيقه فترة أولية تتسم بتكرار المحاولة لبلوغ هذا الثمن ، وبالتعرض لتكرار الخطأ في سبيل هذه المحاولة ، وبالتذبذب حول مستوى التوازن قبل أن يستقر الثمن ، نهائيا ، عند هذا المستوى ، الذي يتعادل عنده الطلب والعرض .



الشكل رقم ٢٠ — ويدل على ثمن التوازن ، وهو ذلك الثمن الذي يتقاطع عنده منحنيا الطلب والعرض ، حيث يتحقق التعادل بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة .

ويدل الشكل السابق رقم ٢٠ على نفس النتيجة ، حيث أن منحنى الطلب والعرض قد وضعا معا في شكل واحد . وهما يتقاطعان عند النقطة حـ التي تمثل كمية وثمن التوازن ، إذ أنه إذا كان ثمن السوق أكثر ارتفاعا من ثمن التوازن ، فإن الخط المتقطع يدل على زيادة العرض عن الطلب ، كما يدل السهم

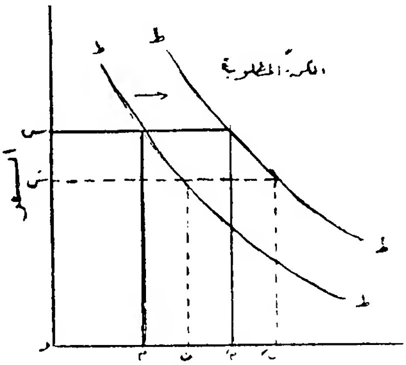
الهابط على الاتجاه الذى يتحرك نحوه الثمن بسبب تنافس البائعين على البيع . أما إذا كان ثمن السوق أكثر انخفاضاً من ثمن التوازن ، فإن الخط المتقطع يدل على الزيادة فى الطلب على العرض ، كما يدل السهم الصاعد على الاتجاه الذى يتحرك نحوه الثمن بسبب تنافس المشترين على الشراء . أما عند النقطة جـ فيكون ثمة تعادل بين القوى المؤثرة على الثمن — وهى قوى الطلب وقوى العرض — وهنا يثبت الثمن عند هذا المستوى ، بمعنى أنه يغدو مستقراً فى هذا الوضع ، فلا يميل إلى الارتفاع أو الانخفاض ، بما ينطوى عليه ذلك من معنى التوازن الاقتصادى ؛ إذ نعنى بالتوازن فى التحليل الاقتصادى ، فكرة الاستقرار أو الثبات ، أو عدم قابلية أية كمية اقتصادية — ولتكن ثمن سلعة ما فى مثل هذه الحالة — إلى التغير صعوداً أو هبوطاً .

٢ — زيادة الطلب و نقص الطلب

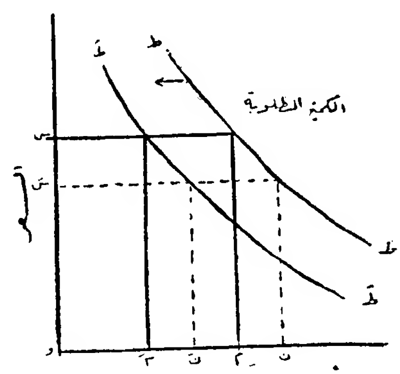
ولقد جرى العرف على أن تكون عبارة « زيادة الطلب » مقصورة على الحالة التى تزيد فيها الكمية المطلوبة (المشتراه) عند كل ثمن ، أى أن زيادة الطلب لا تعنى زيادة الكمية المطلوبة نتيجة انخفاض الثمن ، وإنما تعنى انتقال منحنى الطلب بأكمله إلى اليمين . كما أن عبارة « نقص الطلب » تعنى انتقال منحنى الطلب بأكمله إلى اليسار . غير أننا نلاحظ لبساً وخلطاً فى المصطلحات العلمية تكاد تتسم به جميع المناقشة الخاصة بهذا الموضوع ، ومرد ذلك إلى أن كلمة « الطلب » كثيراً ما تستخدم فى معنيين مختلفين ؛ إذ هى تستخدم فى معنى « منحنى الطلب » أو « جدول الطلب » أى المجموعة الكاملة لكل الكميات التى يمكن أن تطلب (تشترى) عند جميع الأثمان التى يمكن تصور سيادتها فى سوق السلعة . وهذا فى الواقع هو المعنى الفنى الذى تتضمنه كلمة « الطلب » فى التحليل الاقتصادى . غير أن التعبير الدارج كثيراً ما يعنى بكلمة « الطلب » تلك الكمية التى يطلبها المشترون عند « ثمن معين » لذلك ينبغى أن نتجنب هذا

المعنى الأخير ، وإلا فكأننا بذلك نستخدم عبارة « زيادة الطلب » لتعنى زيادة الكمية المطلوبة نتيجة لانخفاض الثمن ، وهى دلالة خاطئة ؛ إذ نعلم — فى ضوء تحليلنا السابق — أن زيادة الكمية المطلوبة نتيجة لانخفاض الثمن لا تؤدى إلى أى تغير فى منحنى الطلب أو فى جدول الطلب .

والواقع أن منحنى ، أوجدول ، الطلب ، فى حد ذاته ، إنما هو وسيلة للتعبير عن زيادة الكمية المطلوبة بسبب انخفاض الثمن . وعلى هذا فلا بد أن يقتصر استخدام عبارة « الزيادة فى الطلب » على التعبير عن كل زيادة فى الكمية المطلوبة لا يكون مرجعها إلى انخفاض الثمن ، بل إلى انحراف منحنى الطلب بأكمله إلى اليمين . ومن ثم إذا أردنا أن نتوخى الدقة فى التعبير ، فينبغى علينا أن نستخدم كلمة « الطلب » للدلالة على فكرة « منحنى الطلب » بأكمله ، « والزيادة فى الطلب » للدلالة على الحالة التى تزيد فيها الكمية المطلوبة عما كانت عليه من قبل بالنسبة لأى مستوى معين من الثمن ، « والنقص فى الطلب » للدلالة على الحالة التى تنقص فيها الكمية المطلوبة عما كانت عليه من قبل بالنسبة لأى مستوى معين من الثمن ، وذلك نتيجة لانحراف منحنى الطلب إلى اليمين فى الحالة الأولى أو إلى اليسار فى الحالة الثانية ، كما يتضح فى الشكلين الآتيين رقمي ٢١ (ا) و ٢١ (ب)



الشكل رقم ٢١ (ا) — ويدل على زيادة الطلب ،
ويمثلها بيانيا انحراف منحنى الطلب إلى اليمين .



الشكل رقم ٢١ (ب) — ويدل على نقص الطلب ، ويمثله بيانياً
انحراف منحنى الطلب إلى اليسار .

فالزيادة فى الطلب (الشكل رقم ٢١ ا) تتضمن انحراف منحنى الطلب من الوضع طط إلى الوضع طَ طَ ، وهو انحراف صوب اليمين ، كما يدل عليهم السهم الجانبي . أما دلالة هذا الانحراف ، فهى تتضمن زيادة الكمية المطلوبة من السلعة عند أى مستوى من الثمن ، وليكن وس أو وسَ . فإذا كان الثمن وس مثلا ، فإن الكمية المطلوبة بالنسبة لمنحنى الطلب طط (أى قبل تحقق الزيادة فى الطلب) هى و م ، فى حين أن الكمية المطلوبة عند نفس الثمن و س ، وإنما بالنسبة لمنحنى الطلب طَ طَ (أى بعد تحقق الزيادة فى الطلب) هى و مَ . وينطبق

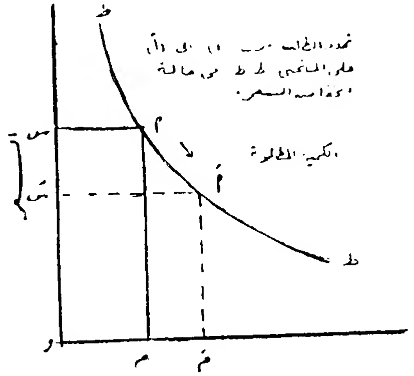
هذا التحليل على أى مستوى آخر من الثمن ، وليكن و سَ مثلا ؛ إذ من الواضح أن الكمية المطلوبة و مَ أكبر من الكمية المطلوبة و م فى مثل هذه الحالة . ونخلص من ذلك إلى أن انحراف منحنى الطلب إلى اليمين يتضمن زيادة الكمية المطلوبة عما كانت عليه من قبل عند نفس المستوى من الثمن ، بمعنى أن هذه الزيادة فى الكمية المطلوبة لا ترجع إلى انخفاض الثمن ، بل إلى انحراف منحنى الطلب بأكمله إلى اليمين ، وهذا هو ما يعنيه الاقتصاديون « بزيادة الطلب » .

أما النقص فى الطلب (الشكل رقم ٢١ ب) فيتضمن انحراف منحنى الطلب، من الوضع طط إلى الوضع طَ طَ ، وهو انحراف صوب اليسار ، كما يدل عليه السهم الجانبى . أما دلالة هذا الانحراف فهى تتضمن نقص الكمية المطلوبة من السلعة عما كانت عليه ، من قبل ، عند نفس المستوى من الثمن ، وليكن و س أو وسَ ؛ فإذا كان الثمن و س ، مثلا ، فإن الكمية المطلوبة بالنسبة لمنحنى الطلب طط (أى قبل تحقق النقص فى الطلب) هى و م ، فى حين أن الكمية المطلوبة عند نفس الثمن و س ، وإنما بالنسبة لمنحنى الطلب طَ طَ (أى بعد تحقق النقص فى الطلب) هى و مَ . وينطبق هذا التحليل على أى مستوى آخر من الثمن وليكن و سَ مثلا) ؛ إذ من الواضح أن الكمية المطلوبة و مَ أصغر من الكمية المطلوبة و م . ونخلص من ذلك إلى أن انحراف منحنى الطلب إلى اليسار يتضمن نقص الكمية المطلوبة عند نفس المستوى من الثمن ، بمعنى أن هذا النقص فى الكمية المطلوبة لا يرجع إلى زيادة الثمن ، بل إلى انحراف منحنى الطلب بأكمله إلى اليسار ، وهذا هو ما يعنيه الاقتصاديون « بنقص الطلب » .

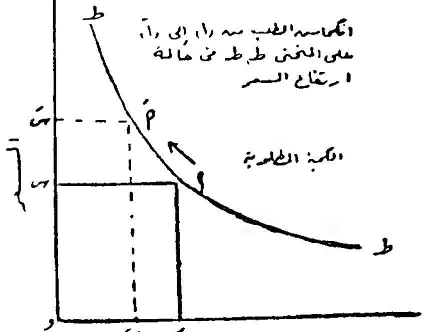
٣ — تمدد الطلب وانكماش الطلب

أما إذا أردنا التعبير عن كمية واحدة معينة ، عند ثمن معين على منحنى الطلب ذاته ، فيمكننا أن نستخدم ، فى هذه الحالة ، عبارة أخرى مثل : « الكمية المطلوبة » عند هذا الثمن المعين والزيادة فى « الكمية المطلوبة » هى زيادة مترتبة على

انخفاض الثمن فحسب . ويدل عليها شكل منحنى الطلب فى انحداره السفلى من اليسار إلى اليمين . ويعبر الاقتصاديون عن مثل هذه الحالة «بتمدد الطلب» على نفس المنحنى ، تمييزاً له عن «الزيادة فى الطلب» المترتبة على انحراف المنحنى بأكمله إلى اليمين . أما النقص فى « الكمية المطلوبة » فهو نقص مترتب على ارتفاع الثمن فحسب ، ويدل عليه شكل منحنى الطلب . ويعبر عنه الاقتصاديون « بانكماش الطلب» على نفس المنحنى ؛ تمييزاً له عن «النقص في الطلب» المترتب على انحراف المنحنى بأكمله إلى اليسار ، كما يتضح من الشكلين الآتيين رقمي ٢٢ (ا) و ٢٢ (ب).



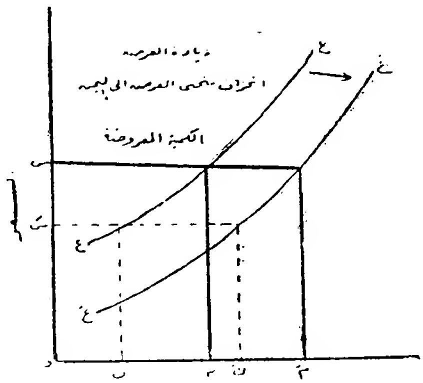
الشكل رقم ٢٢ (ا) - ويدل على تمدد الطلب ، أى زيادة الكمية المطلوبة من و م إلى و مَ ، بالنسبة لمنحنى الطلب ط ط ، لدى الانحدار السفلى من الوضع ا إلى الوضع آ .



الشكل رقم ٢٢ (ب) — ويدل على انكماش الطلب ، أى نقص الكمية المطلوبة من و م إلى و مَ بالنسبة لمنحنى الطلب ط ط ، لدى الانتقال العلوى من الوضع ا إلى الوضع آ .

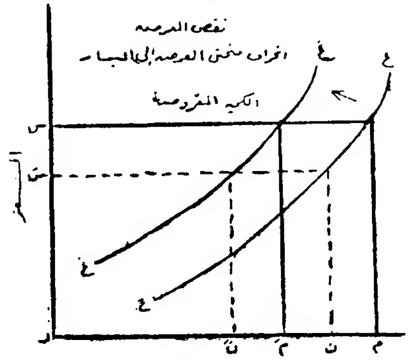
٤ — زيادة العرض ونقص العرض

وتعترضنا نفس المشكلة فى استخدام كلمة « العرض » ، التى يجب أن تكون مقصورة ، فى التحليل الاقتصادى ، على فكرة منحنى أو جدول العرض . ولكن كثيراً ما تستخدم كلمة « العرض » فى التعبير الدارج ، بما يفهم منه أنها « الكمية المعروضة » ؛ فيقال ، مثلا ، عن سنة وفيرة المحصول : إن ثمة زيادة فى عرض القطن ، وقد لا يكون المقصود من ذلك إلا أن كمية كبيرة من هذه السلعة قد عرضت فعلا فى السوق . غير أن الاقتصاديين يفرقون ، فى التحليل الاقتصادى ، بين «الزيادة فى العرض» وبين «الزيادة فى الكمية المعروضة» ؛ فهم يستخدمون كلمة «العرض» ، فقط ، للدلالة على منحنى العرض بأكمله ، و «الزيادة فى العرض» للدلالة على الحالة التى تزيد فيها الكمية المعروضة عما كانت عليه من قبل بالنسبة لأى مستوى معين من الثمن ، أى الحالة التى ينحرف فيها منحنى العرض بأكمله صوب اليمين ، أما « الزيادة فى الكمية المعروضة » فهى زيادة مترتبة على ارتفاع الثمن فحسب . ويدل عليها شكل منحنى العرض فى انحداره العلوى ، أى ارتفاعه إلى أعلى ، من اليسار إلى اليمين . كذلك فإن عبارة « النقص فى العرض » إنما تدل على الحالة التى تنقص فيها الكمية المعروضة عما كانت عليه من قبل، بالنسبة لأى مستوى معين من الثمن ، أى الحالة التى ينحرف فيها منحنى العرض بأكمله صوب اليسار . أما «النقص فى الكمية المعروضة» فهو نقص مترتب على انخفاض الثمن فحسب، ويدل عليه شكل منحنى العرض . وجملة القول فإنه لابد أن نفرق ، دائماً ، فى تحليلنا الاقتصادى ، بين «الطلب» وبين « الكمية المطلوبة » . كما نفرق بين « العرض » وبين الكمية المعروضة » ، كما يتضح فى الشكلين الآتيين رقمي ٢٣ (١) و ٢٣ ب) :



الشكل رقم ٢٣ (ا) ـ ويدل على زيادة العرض ، أى انحراف منحنى العرض بأكمله صوب اليمين من الوضع ع ع إلى الوضع عَ عَ .

فالزيادة فى العرض، فى الشكل السابق رقم ٢٣ (ا) تتضمن انحراف منحنى العرض من الوضع ع ع إلى الوضع َع عَ ، وهو انحراف صوب اليمين ، كما يدل عليه السهم الجانبى أما دلالة هذا الانحراف ، فهى تتضمن زيادة الكمية المعروضة من السلعة عما كانت عليه من قبل ، بالنسبة لأى مستوى من الثمن، وليكن و س أو و سَ ؛ فإذا كان الثمن و س، مثلا ، فإن الكمية المعروضة بالنسبة لمنحنى العرض ع ع (أى قبل تحقق الزيادة فى العرض) هى و م ، فى حين أن الكمية المعروضة عند نفس هذا المستوى من الثمن و س ، وإنما بالنسبة لمنحنى العرض عَ عَ (أى بعد تحقق الزيادة فى العرض) . فهى و مَ . وينطبق هذا التحليل على أى مستوى آخر من الثمن، وليكن و سَ مثلا ؛ إذ من الواضح أن الكمية المعروضة و مَ أكبر من الكمية المعروضة و م . ونخلص من ذلك إلى أن انحراف منحنى العرض إلى اليمين يتضمن زيادة الكمية المعروضة عند أى مستوى معين من الثمن. وهذا هو ما يعنيه الاقتصاديون بزيادة العرض .



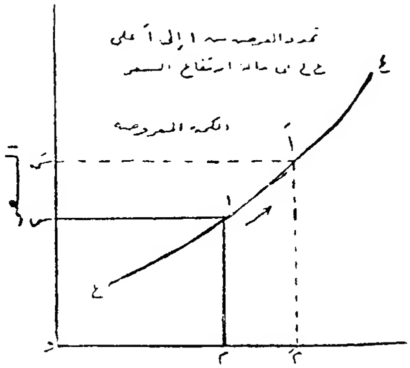
الشكل رقم ٢٣ (ب) — ويدل على نقص العرض ، أى انحراف منحنى العرض بأكمله صوب اليسار ، أى من الوضع ع ع إلى الوضع عَ عَ .

أما النقص فى العرض ، فى الشكل السابق رقم ٢٣ ب ، فيتضمن انحراف منحنى العرض من الوضع ع ع إلى الوضع عَ عَ ، وهو انحراف صوب اليسار ، كما يدل عليه السهم الجانبى . أما دلالة هذا الانحراف فهى تتضمن نقص الكمية المعروضة من السلعة عند أى مستوى معين الثمن ، وليكن و س أو و سَ ؛ فإذا كان الثمن و س مثلا ، فإن الكمية المعروضة بالنسبة لمنحنى العرض ع ع (أى قبل تحقق النقص فى العرض) هى و م ، فى حين أن الكمية عند نفس الثمن و س ، وإنما بالنسبة لمنحنى العرض عَ عَ (أى بعد تحقق النقص فى العرض) ، هى و مَ . وينطبق هذا التحليل على أى مستوى آخر من الثمن ، وليكن و سَ مثلا ؛ إذ من الواضح أن الكمية المعروضة و مَ أصغر من الكمية المعروضة و م . ونخلص من ذلك إلى أن انحراف منحنى العرض إلى اليسار يتضمن نقص الكمية المعروضة عند أى مستوى من الثمن . وهذا ما يعنيه الاقتصاديون بنقص العرض .

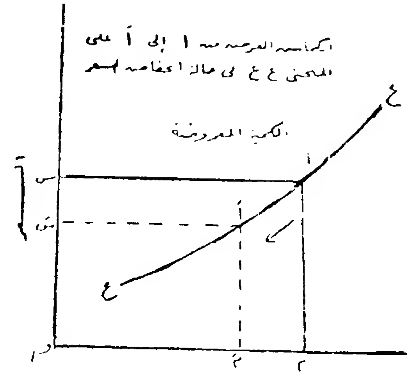
٥ — تمدد العرض وانكماش العرض

أما إذا أردنا التعبير عن كمية واحدة معينة عند ثمن معين على منحنى العرض ذاته ، فيمكننا أن نستخدم ، فى هذه الحالة ، عبارة أخرى مثل : «الكمية المعروضة» عند هذا الثمن المعين . والزيادة فى « الكمية المعروضة » هى زيادة مترتبة على ارتفاع الثمن فحسب . ويدل عليها شكل منحنى العرض فى انحداره العلوى من

اليسار إلى اليمين . ويعبِّر الاقتصاديون عن مثل هذه الحالة « بتمدد العرض » على نفس المنحنى ؛ تمييزاً له عن « الزيادة فى العرض » المترتبة على انحراف منحنى العرض بأكمله إلى اليمين . أما النقص فى « الكمية المعروضة » فهو نقص مترتب على انخفاض الثمن فحسب . ويدل عليه شكل منحنى العرض . ويعبِّر عنه الاقتصاديون « بانكماش العرض » على نفس المنحنى ؛ تمييزاً له عن النقص فى العرض المترتب على انحراف منحنى العرض بأكمله إلى اليسار ، كما يتضح من الشكلين الآتيين رقمى ٢٤ (ا) ، ٢٤ (ب) :



الشكل رقم ٢٤ «ا» — ويدل على تمدد العرض ، أى زيادة الكمية المعروضة من و م إلى و مَ ، بالنسبة لمنحنى العرض ع ع ، لدى الانتقال العلوى من الوضع ا إلى الوضع آ .



الشكل رقم ٢٤ (ب) — ويدل على انكماش العرض ، أى نقص الكمية المعروضة من و م إلى و مَ ، بالنسبة لمنحنى العرض ع ع ، لدى الانتقال السفلى من الوضع ا إلى الوضع آ .

٦ — اسباب التغيرات فى ظروف الطلب وفى ظروف العرض

وترجع التغيرات فى ظروف الطلب أو العرض إلى عوامل كثيرة ؛ فزيادة الطلب قد يكون مبعثها شدة الإقبال على السلعة لأسباب معينة ، كالإقبال على المياه الغازية أو المشروبات المثلجة ، عندما ترتفع درجة حرارة الجو فى موسم الصيف. وقد تكون زيادة الطلب راجعة إلى زيادة الدخول النقدية لدى المشترين ؛ إذ كلما زادت النقود التى يمكن للمشترى أن ينفقها على شراء سلع الاستهلاك ، تبعاً لزيادة دخله النقدى ، كان من المحتمل أن يشترى عند كل ثمن كمية من السلعة أكبر من ذى قبل . وقد ترجع زيادة الطلب إلى زيادة عدد المستهلكين ، أو تغير أذواقهم ، أو ترجع إلى ارتفاع أثمان السلع الاخرى، وخاصة البدائل القريبة *Close Substitutes* . فإذا ارتفع ثمن اللحم الضأن مثلا ، فالأرجح أن يشترى المستهلكون من اللحم البقرى كميات أكبر عند كل ثمن . وقد تكون زيادة الطلب راجعة إلى انخفاض أثمان السلع المكملة *Complementary Goods* وهى السلع التى يساعد استهلاكها على استهلاك السلع الأصلية ، فانخفاض أثمان السيارات مثلا ، وما يترتب عليه من زيادة فى العدد المطلوب منها ، يؤدى إلى زيادة الطلب على الإطارات وعلى البنزين . وعلى العكس فقد يكون نقص الطلب راجعاً إلى ضعف الإقبال على السلعة ، أو إلى هبوط الدخل النقدى ، أو إلى نقص عدد المستهلكين ، أو إلى انخفاض أثمان السلع البديلة ، أو إلى ارتفاع أثمان السلع المكملة .

كذلك فقد ترجع زيادة العرض إلى ضعف الإقبال على السلعة من جانب المنتجين لها ؛ فمثلا لو رأى منتجو الألبان تقليل ما يستهلكونه هم أنفسهم منها ، فمن المحتمل أن يزيد عرض الألبان . كما قد ترجع الزيادة فى العرض إلى هبوط التكاليف النقدية لإنتاج السلعة ؛ فإذا ما انخفضت نفقات إنتاج الألبان ، مثلا ، زادت الكميات المعروضة منها عند كل ثمن . وقد يحدث ، أيضاً ، أن تنخفض

نفقات الإنتاج ، نتيجة للتقدم الفنى ، أو غير ذلك من أنواع الوفور ، أو نتيجة لانخفاض أثمان عناصر الإنتاج كالأجور أو الريع . وأخيراً فقد تكون السلع مكملة فى الإنتاج ، بمعنى أن إنتاج إحداها يساعد على إنتاج الأخرى ؛ فبعض المنتجات المتخلفة عن صناعة تعبئة اللحوم ، مثلا ، تعتبر من المواد النافعة فى إنتاج الزراير . وهنا يكون لزيادة المنتج من سلعة ما أثرها فى زيادة عرض المنتجات المكملة لها فى الإنتاج . وعلى العكس فقد يكون نقص العرض راجعاً إلى زيادة إقبال المنتجين على استهلاك منتجاتهم ، أو إلى زيادة نفقات الإنتاج ، أو إلى ارتفاع أثمان السلع المكملة فى الإنتاج .

الفصل السادس عشر

آثار التغيرات في ظروف الطلب والعرض

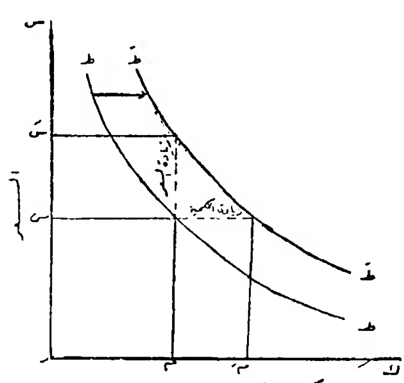
قدمنا أن التغيرات فى ظروف الطلب تتضمن انحراف منحنى الطلب بأكمله إلى اليمين فى حالة زيادة الطلب ، أو إلى اليسار فى حالة نقص الطلب، وأن الانحراف الأيمن لمنحنى الطلب ، فى الحالة الأولى ، ينطوى على زيادة الكمية المطلوبة من سلعة ما عما كانت عليه من قبل عند نفس المستوى من الثمن ، بمعنى أن هذه الزيادة فى الكمية المطلوبة لا ترجع إلى انخفاض الثمن ، بل إلى التغير فى ظروف الطلب ، وأن الانحراف الأيسر لمنحنى الطلب، فى الحالة الثانية ، ينطوى على نقص الكمية المطلوبة من سلعة ما عما كانت عليه ، من قبل ، عند نفس المستوى من الثمن ، بمعنى أن هذا النقص فى الكمية المطلوبة لا يرجع إلى ارتفاع الثمن ، بل إلى التغير فى ظروف الطلب .

ومن هنا ندرك السبب الذى نفترض من أجله ثبات ظروف الطلب عند رسم أى منحنى طلب على أية سلعة ، حتى يمكن عزل جميع المؤثرات الأخرى على الكمية المطلوبة من السلعة فيما عدا الثمن ، وذلك لايضاح العلاقة العكسية بين الثمن وبين الكمية المطلوبة ، لدى التحرك من نقطة إلى أخرى على هذا المنحنى ، طالما بقيت الأشياء الأخرى على حالها . أما إذا لم تبق الأشياء الأخرى على حالها أى إذا تغيرت ظروف الطلب على السلعة، انحرف منحنى الطلب إلى اليمين ، أو إلى اليسار ، للدلالة ، بيانياً ، على زيادة ، أو نقص ، الكمية المطلوبة ، لا بسبب انخفاض أو ارتفاع الثمن ، بل بسبب التغيرات فى ظروف الطلب . وقد رأينا أن هذه

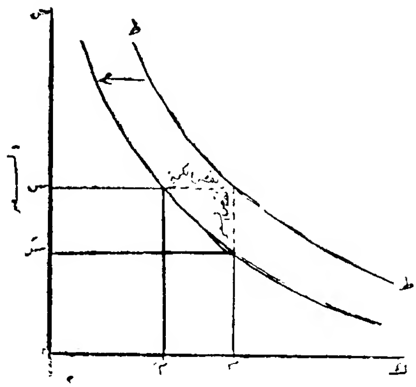
التغيرات فى ظروف الطلب ترجع الى تغير الدخول النقدية للمشترين ، أو تغير عدد المستهلكين ، أو تغير أذواقهم ، أو تغير أسعار السلع البديلة أو المكملة، أو لأسباب أخرى معينة تفضى الى شدة الإقبال على السلعة ، أو ضعف الإقبال عليها

١ — ماهية التغير فى ظروف الطلب أو فى ظروف العرض

غير أنه ينبغى علينا — عند هذه المرحلة من تحليلنا لقوى الطلب وقوى العرض فى السوق — أن نضفى على زيادة الطلب أو نقص الطلب دلالة أعمق مما قدمنا فى الفصل السابق . وهى دلالة تهمنا ، هنا ، كثيراً فى التعرف على آثار التغيرات فى ظروف الطلب وظروف العرض... فلنعد ، ثانية ، إلى التعبير البيانى عن زيادة الطلب أو نقص الطلب ، كما أوضحناه من قبل فى الشكلين رقمى ٢١ (ا) و ٢١ (ب) ، ثم نحاول استخلاص معنى الزيادة فى الطلب ، أو النقص فيه ، من واقع التعديل الآتى فى هذين الشكلين ؛ ليصبحا ، بعد التعديل ، الشكلان رقما ٢٥ (ا) و ٢٥ (ب) :



الشكل رقم ٢٥ (ا) — ويدل على أن الزيادة فى الطلب تؤدى الى زيادة الكمية أو زيادة الثمن .



الـكمية المطلوبة

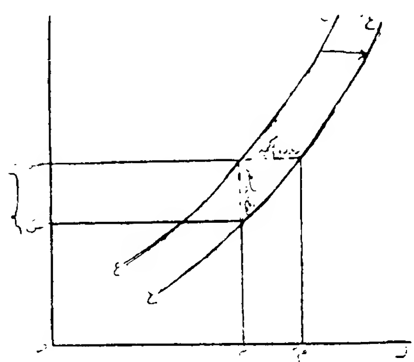
الشكل رقم ٢٥ ب — ويدل على أن النقص فى الطلب يؤدى الى نقص الـكمية أو نقص الثمن .

إن الزيادة فى الطلب ، كما يدل عليها الشكل الأسبق رقم ٢٥ (ا) ، إنما تحمل ، فى الواقع ، أحد معنيين — المعنى الأول :هو زيادة الـكمية المطلوبة من و م إلى و مَ ، مع ثبات الثمن عند المستوى و س . أما المعنى الثانى فهو : ارتفاع مستوى الثمن من وس إلى و سَ مع ثبات الـكمية المطلوبة عند المستوى و م . كما أن النقص فى الطلب ، كما يدل عليه الشكل السابق رقم ٢٥ (ب)، إنما يحمل، هو الآخر ، أحد معنيين — المعنى الأول : هو نقص الـكمية المطلوبة ، من و م إلى ومَ ، مع ثبات الثمن عند المستوى و س . أما المعنى الثانى فهو : انخفاض مستوى الثمن، من وس إلى و سَ ، مع ثبات الـكمية المطلوبة عند المستوى و م .

وينطبق نفس التحليل على التغيرات فى ظروف العرض ؛ إذ تتضمن هذه التغيرات انحراف منحنى العرض بأكمله إلى اليمين فى حالة زيادة العرض ، أو إلى اليسار فى حالة نقص العرض ، وأن الانحراف الأيمن لمنحنى العرض ، فى الحالة الأولى ، ينطوى على زيادة الـكمية المعروضة من سلعة ما عما كانت عليه ، من قبل، عند نفس المستوى من الثمن، بمعنى أن هذه الزيادة فى الـكمية المعروضة لا ترجع إلى زيادة الثمن ، بل إلى التغير فى ظروف العرض ، وأن الانحراف الأيسر لمنحنى العرض، فى الحالة الثانية ، ينطوى على نقص الـكمية المعروضة عما كانت عليه من قبل عند نفس المستوى من الثمن ، بمعنى أن هذا النقص فى الـكمية

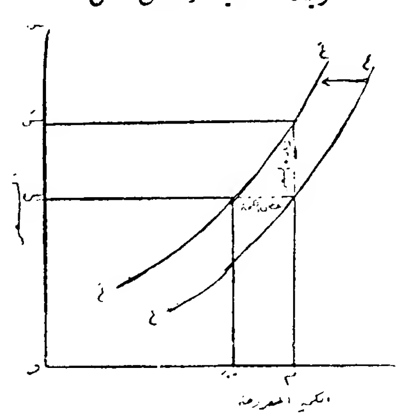
المعروضة لا يرجع إلى نقص الثمن ، بل إلى التغير فى ظروف العرض . وقد أوضحنا ، فى الفصل السابق ، أن التغيرات فى ظروف العرض ترجع إلى التغير فى مدى إقبال المنتجين على استهلاك منتجاتهم ، أو إلى التغير فى نفقات إنتاج السلعة ، أو إلى التغير فى أسعار السلع المكملة فى الإنتاج .

بين أن دلالة زيادة ، أو نقص ، العرض ، هى الأخرى ، أعمق مما قدمنا فى الفصل السابق . . . ولنعد ثانية إلى التعبير البيانى عن زيادة العرض ونقص العرض ، كما أوضحناه ، من قبل ، فى الشكلين رقمى ١٣ (ا) و ٢٣ (ب) ، ثم نحاول استخلاص معنى الزيادة فى العرض ، أو النقص فيه ، من واقع التعديل الآتى فى هذين الشكلين ؛ ليصبحا ، بعد التعديل ، الشكلان رقما ٢٦ (ا) ٢٦ (ب) :



الـكمية المعروضة

الشكل رقم ٢٦ (ا) ـ ويدل على أن الزيادة فى العرض قد تؤدى إلى زيادة الكمية أو نقص الثمن .



الشكل رقم ٢٦ (ب) ـ ويدل على أن النقص فى العرض قد يؤدى إلى نقص الكمية أو زيادة الثمن .

إن الزيادة فى العرض ، كما يدل عليها الشكل الأسبق رقم ٢٦ (ا) ، إنما تحمل ، فى الواقع ، أحد معنيين — المعنى الأول : هو زيادة الكمية المعروضة، من و م إلى و مَ ، مع ثبات الثمن عند المستوى و س . أما المعنى الثانى فهو : انخفاض مستوى الثمن ، من و س إلى و سَ ، مع ثبات الكمية المعروضة ، عند المستوى و م . كما أن النقص فى العرض ، كما يدل عليه الشكل السابق رقم ٢٦ (ب)، إنما يحمل ، هو الآخر ، أحد معنيين — المعنى الأول: هو نقص الكمية المعروضة ، من و م إلى و مَ ، مع ثبات الثمن عند المستوى و س . أما المعنى الثانى فهو : ارتفاع الثمن ، من و س إلى و سَ ، مع ثبات الكمية المعروضة عند المستوى و م .

ونخلص من هذا التحليل إلى القاعدتين الآتيتين :

القاعدة الأولى .

« تؤدى الزيادة فى الطلب — مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها — إلى الزيادة فى الكمية المطلوبة أو إلى ارتفاع الثمن . كما أن النقص فى الطلب يؤدى إلى النقص فى الكمية المطلوبة أو إلى انخفاض الثمن » .

القاعدة الثانية

« تؤدى الزيادة فى العرض — مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها — إلى الزيادة فى الكمية المعروضة أو إلى انخفاض الثمن ، كما أن النقص فى العرض يؤدى إلى النقص فى الكمية المعروضة أو إلى ارتفاع الثمن » .

وفى ضوء هاتين القاعدتين ، يمكننا ، الآن ، أن نمضى ، قدماً ، فى تحليل آثار التغيرات فى ظروف الطلب وظروف العرض ، بافتراض :

أولا : تغير ظروف الطلب مع ثبات ظروف العرض .

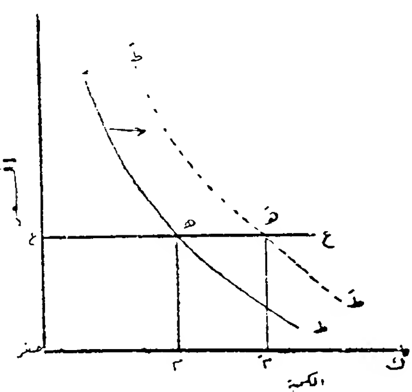
ثانياً : تغير ظروف العرض مع ثبات ظروف الطلب .

ثالثاً : تغير ظروف الطلب وظروف العرض معاً .

٢ ـ تغير ظروف الطلب مع ثبات ظروف العرض

وإذا افترضنا فرضنا الأول المنطوى على تغير ظروف الطلب مع ثبات ظروف العرض ، فإننا نعنى بذلك أمرين — الأول : ثبات وضع منحنى العرض ، أى أنه لا ينحرف إلى اليمين أو إلى اليسار . أما الأمر الثانى فهو : تغير وضع منحنى الطلب ، أى انحرافه إلى اليمين ، فى حاله افتراض زيادة الطلب ، أو انحرافه إلى اليسار ، فى حالة افتراض نقص الطلب . غير أننا سنقصر تحليلنا ، هنا ، على حالة زيادة الطلب مع ثبات ظروف العرض . مع ملاحظة أن منحنى العرض قد يتخذ أشكالا مختلفة ، حسب كل حالة ؛ فقد يكون هذا المنحنى لا نهائى المرونة ، أو منحدراً انحداراً موجباً ، أو عديم المرونة ، أو مرتداً يجمع بين الانحدار الموجب فى جزئه السفلى والانحدار السالب فى جزئه العلوى(٩) .

اولا : حالة منحنى العرض لا نهائى المرونة (ثبات النفقة)



الشكل رقم ٢٧ ـ ويدل على أن زيادة الطلب ، في حالة منحنى العرض لا نهائى المرونة ، تؤدى إلى زيادة الكمية مع ثبات الثمن.

إذا كانت نفقة إنتاج سلعة ما فى صناعة معينة ، ولتكن مثلا صناعة إطارات السيارات ، ثابتة ، بمعنى أن نصيب كل إطار من النفقات الكلية لا يتغير بزيادة

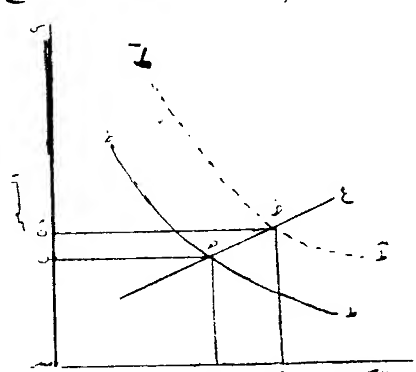
---

(٩) يمكن بنفس هذه الطريقة فى التحليل التوصل إلى آثار النقص فى الطلب مع ثبات ظروف العرض على كل من الكمية والثمن .

أو نقص ، حجم الإنتاج ، فإن منحنى عرض هذه السلعة يصبح لا نهائى المرونة ، أى أنه يتخذ شكل الخط الأفقى المستقيم الموازى للمحور الأفقى ، بما يتضمنه ذلك من أن أى تغير طفيف جداً فى ثمن الإطارات يؤدى إلى تغير كبير جداً فى الكمية المعروضة منها . وهنا إذا زاد الطلب على الإطارات ، أى انحرف منحنى الطلب ، من الوضع ط ط إلى الوضع طَ طَ ، فإن ذلك يفضى إلى انتقال وضع التوازن ، من النقطة هـ إلى النقطة هـَ ، بما يستتبعه ذلك من زيادة الكمية المتبادلة ، من صفر م إلى صفر مَ ، مع ثبات الثمن عند المستوى صفر ع ، كما يتضح من الشكل السابق رقم ٢٧ .

ثانيا : حالة منحنى العرض المنحدر انحدارا موجبا (تزايد النفقة)

أما إذا كانت نفقة إنتاج السلعة فى صناعة ما ، ولتكن ، مثلا ، صناعة السيارات ، متزايدة ، بمعنى أن نصيب كل سيارة من النفقات الكلية يتزايد بزيادة حجم الإنتاج ، فإن منحنى عرض هذه السلعة يتخذ شكله العادى المألوف ، أى أنه ينحدر إلى أعلى من اليسار إلى اليمين ، دالا ، بذلك ، على العلاقة الطردية بين الثمن وبين الكمية المعروضة (زيادة الكمية المعروضة مع كل زيادة فى الثمن).

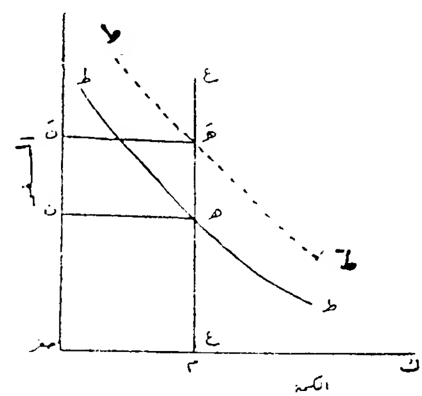


الشكل رقم ٢٨ ــ ويدل على أن زيادة الطلب، فى حالة انحدار منحنى العرض انحداراً موجبا ، تؤدى إلى زيادة الكمية وارتفاع الثمن .

وهنا إذا زاد الطلب على السيارات ، أى انحرف منحنى الطلب إلى اليمين، من الوضع ط ط إلى طَ طَ ، فإن ذلك يفضى إلى انتقال وضع التوازن ، من النقطة هـ

إلى النقطة هـ َ ، بما يستتبعه من زيادة الكمية المتبادلة ، من صفر م إلى صفر م َ ، وارتفاع الثمن ، من صفر ن إلى صفر ن َ ، كما يتضح من الشكل السابق رقم ٢٨.

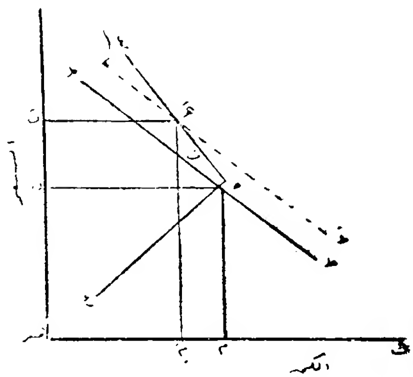
ثالثا : حالة منحنى العرض عديم المرونة (ثبات الكمية المعروضة)



الشكل رقم ٢٩ — ويدل على أن زيادة الطلب ، فى حالة انعدام مرونة منحنى العرض ، تؤدى إلى ارتفاع الثمن ، مع ثبات الكمية .

أما إذا كانت الكمية المعروضة من السلعة ، فى فترة السوق ، ثابتة ، مهما ارتفع ، أو انخفض ، الثمن ؛ إذ أنها قد تكون قابلة للتلف السريع ، وليس من الميسور تخزينها طويلا ، كالأسماك ، مثلا ؛ فإن منحنى عرض الأسماك يصبح عديم المرونة فى هذه الفترة ، بمعنى أنه يتخذ شكل الخط الرأسى المستقيم الموازى للمحور الرأسى. وهنا إذا زاد الطلب على الأسماك فى فترة السوق، أى انحرف منحنى الطلب إلى اليمين ، من الوضع ط ط إلى الوضع ط َ ط َ ، فإن ذلك يؤدى إلى أن يصبح وضع التوازن الجديد عند النقطة هـ َ بدلا من النقطة هـ ، التى تنم عن وضع التوازن الأصلى ، بما ينطوى عليه ذلك من ارتفاع الثمن ، من صفر ن إلى صفر ن َ مع ثبات الكمية المتبادلة صفر م ، كما يتضح من الشكل السابق رقم ٢٩ .

رابعا : حالة منحنى العرض المرتد (الانحدار الموجب ، ثم الانحدار السالب)



الشكل رقم ٣٠ – ويدل على أن زيادة الطلب ، فى حالة منحنى العرض المرتد ، تؤدى إلى نقص الكمية وارتفاع الثمن .

وقد يتخذ منحنى العرض وضعا شـــاذاً ، فى بعض الأحوال ؛ إذ ينحدر انحداراً موجباً بالنسبة لجزئه السفلى : للدلالة على العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة من السلعة وبين ثمنها ، ثم ينحدر انحداراً سالباً بالنسبة لجزئه العلوى للدلالة على العلاقة العكسية بين الكمية المعروضة وبين الثمن . ومن الواضح أن العلاقة الأخيرة استثناء من القاعدة العامة للعرض ، التى ناقشناها فى الفصل السادس والعشرون .

ويتضح هذا الوضع الشاذ لمنحنى العرض المرتد فى الشكل السابق رقم ٣٠ ؛ إذ نجد أن العلاقة بين الكمية المعروضة وبين الثمن تبدأ طردية ، فى صورتها المألوفة ، على طول الجزء السفلى ع هـ من منحنى العرض ع هـ ع . غير أن هذه العلاقة تنقلب ، من طردية ، إلى عكسية على طول الجزء العلوى هـ ع من منحنى العرض . كما يتضح ، فى الشكل السابق ، أن وضع التوازن الأصلى ، عند النقطة هـ ، ينم عن أن الكمية المتبادلة تساوى صفر م . أما ثمن التوازن فيساوى صفر ن . غير أن زيادة الطلب ـــ أى انحراف منحنى الطلب من الوضع ط ط إلى الوضع طَ طَ ـــ تنقل وضع التوازن إلى مستوى النقطة هـَ ، باعتبارها نقطة تقاطع منحنى الطلب الجديد طَ طَ ومنحنى العرض ع هـ ع . وتدل النقطة هـَ على أن الكمية المتبادلة ، بعد زيادة الطلب ، هى صفر مَ ، وهى أقل من الكمية المتبادلة ، صفر م ، قبل زيادة

الطلب ، وأن ثمن التوازن هو صفر نَ ، وهو أكثر ارتفاعاً من ثمن التوازن الأصلى صفر ن .

وتنطبق هذه الحالة الشاذة ، بوضوح ، على عرض العمل، باعتبار أن العمل سلعة إنتاجية يتحدد ثمنها (أجر العمل) بتفاعل قوى الطلب على العمل وقوى عرض العمل ، بمعنى أن أجر التوازن فى سوق العمل يتحدد عند نقطة تقاطع منحنى عرض العمل ومنحنى الطلب على العمل . غير أن منحنى عرض العمل يتخذ وضعه المرتد ؛ لأن العمال بعد حد معين (النقطة هـ فى الشكل السابق) قد يقللون من ساعات العمل مع كل زيادة فى الأجر ؛ إذ أنهم يفضلون ، فى هذه الحالة ، وقت الفراغ على ساعات العمل . وقد لا يتأثر دخلهم الإجمالى بهذا السلوك ؛ لأن الزيادة فى الأجر تعوض النقص فى ساعات العمل ، كما لا تتأثر رفاهيتهم الاقتصادية بمثل هذا التفضيل ؛ لأن وقت الفراغ يحقق من المتعة للعامل ما تحققه السلع التى يمكن أن يشتريها بدخله النقدى (الأجر) .

ومن ثم يمكن ، فى ضوء التحليل السابق ، أن نجمل فيما يلى ، نتائج الحالات الأربع السابقة لزيادة الطلب مع ثبات ظروف العرض :

الحالة الأولى : زيادة الكمية مع ثبات الثمن .

الحالة الثانية : زيادة الكمية وارتفاع الثمن .

الحالة الثالثة : ثبات الكمية وارتفاع الثمن .

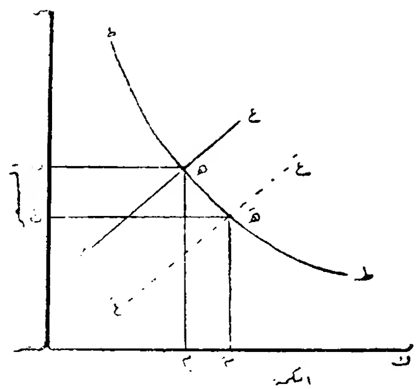
الحالة الرابعة : نقص الكمية وارتفاع الثمن .

وفى ضوء هذه النتائج ، وعلى اعتبار أن الحالة الثانية هى الحالة المألوفة الشائعة ، يمكن أن نضع القاعدة العامة الآتية ، بافتراض أن الحالات الثلاث الأخرى استثناء من هذه القاعدة :

القاعدة الثالثة

« من المحتمل ــ وليس من المؤكد ــ أن تؤدى الزيادة فى الطلب ، مع ثبات ظروف العرض ، إلى الزيادة فى الكمية المتبادلة وارتفاع الثمن » .

٣ — تغير ظروف العرض مع ثبات ظروف الطلب



الشكل رقم ٣١ — ويدل على أن الزياد فى العرض ، مع ثبات ظروف الطلب ، تؤدى إلى زيادة الكمية وانخفاض الثمن.

ناقشنا ، حتى الآن ، الوضع الاول من أوضاع التغيرات فى ظروف الطلب وظروف العرض ، وهو تغير ظروف الطلب مع ثبات ظروف العرض. ولننتقل، بعد ذلك ، إلى الوضع الثانى،وهو تغير ظروف العرض مع ثبات ظروف الطلب. ولا نعرض هنا إلا حالة واحدة لهذا الوضع ، كما يعبر عنها الشكل السابق رقم ٣١ إذ ينحرف منحنى العرض إلى اليمين ، من الوضع ع ع إلى الوضع عَ عَ ، للدلالة ، بيانياً ، على زيادة العرض ، أما منحنى الطلب ط ط فيبقى فى وضعه الأصلى دون تغيير . وهنا نجد أن وضع التوازن الأصلى هـ — نقطة تقاطع منحنى الطلب ط ط مع منحنى العرض الأصلى ع ع — إنما ينم عن أن الكمية المتبادلة هى صفر م، وثمن التوازن الأصلى هو صفر ن . أما بعد زيادة العرض وانتقال وضع التوازن إلى النقطه هـَ ، وهى نقطة تقاطع منحنى الطلب ط ط مع منحنى العرض الجديد عَ عَ ، فإن الكمية المتبادلة تزيد من صفر م إلى صفر مَ . أما الثمن فهو ينخفض من صفر ن الى صفر نَ . وعلى ذلك يمكن وضع القاعدة العامة الآتية :

القاعدة الرابعة

« تؤدى الزيادة فى العرض ـ مع ثبات ظروف الطلب ـ إلى الزيادة فى الـكمية المتبادلة وانخفاض الثمن » .

٤ – تغير ظروف الطلب وظروف العرض معا

وأخيراً ننتقل إلى وضع ثالث أكثر تعقيداً من الوضعين السابقين ، وهو وضع يجمع بين التغير فى ظروف الطلب والتغير فى ظروف العرض . غير أن هناك حالات أربع يمكن تصورها فى مثل هذا الوضع :

الحالة الأولى : زيادة الطلب وزيادة العرض .

الحالة الثانية : زيادة الطلب ونقص العرض .

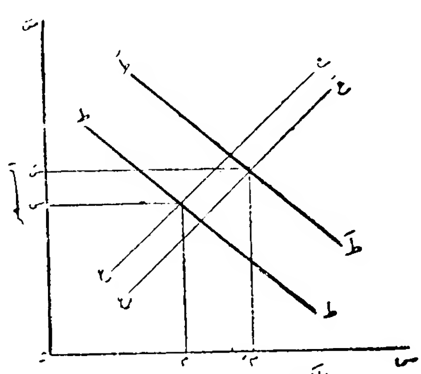
الحالة الثالثة : نقص الطلب وزيادة العرض .

الحالة الرابعة : نقص الطلب ونقص العرض .

وسنقصر تحليلنا ، هنا ، على الحالتين الأولى والثانية ، ونسترشد ، فى نتائجهما البيانية، بالتحليل المنطقى فى ضوء القاعدتين الرئيسيتين الأولى والثانية؛ إذ ذكرنا أن الزيادة فى الطلب — مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها — تؤدى إلى الزيادة فى الـكمية المطلوبة وإلى ارتفاع الثمن ، والعكس صحيح . كما ذكرنا أن الزيادة فى العرض — مع بقـاء الأشياء الأخرى على حالها — تؤدى إلى الزيادة فى الـكمية المعروضة وإلى انخفاض الثمن ، والعكس صحيح . وبعبارة أخرى : هناك قوتان تتفاعلان مع بعضهما البعض ، وتؤثران فى الـكمية وفى الثمن تأثيراً ، فى اتجاه واحد فى بعض الأحيان ، أو فى اتجاهين متعارضين فى أحيان أخرى ؛ إذ أن الزيادة فى الطلب والزيادة فى العرض تؤديان إلى الزيادة فى الـكمية المتبادلة . غير أن الزيادة فى الطلب تضغط على الثمن إلى أعلى ، أما الزيادة فى العرض فإنها تضغط عليه إلى أسفل . كذلك فإن النقص فى الطلب والنقص فى العرض يؤديان

إلى النقص فى الـكمية المتبادلة ، غير أن النقص فى الطلب يضغط على الثمن إلى أسفل ، أما النقص فى العرض فإنه يضغط عليه إلى أعلى. ومن ثم فالنتيجة الصافية لتأثير التغيرات فى ظروف الطلب وظروف العرض ، معاً ، على كل من الـكمية المتبادلة والثمن ، تتوقف على تغلب قوى الطلب على قوى العرض ، أو تغلب قوى العرض على قوى الطلب فى حالات التغير فى ظروف كل منهما . ولذلك ينبغى — فى صدد مناقشة هذا الوضع الثالث من أوضاع التغير — أن نميز بين نسبة التغير فى ظروف الطلب وبين نسبة التغير فى ظروف العرض ؛ لتتسنى معرفة مدى تأثير كل من هذين التغيرين على كل من الـكمية ومن الثمن . وبعبارة أخرى فمن الضرورى أن نميز — فى صدد الحالة الأولى — بين الزيادة فى الطلب بنسبة أكبر من الزيادة فى العرض ، وبين الزيادة فى الطلب بنسبة أقل من الزيادة فى العرض . كما نميز — فى صدد الحالة الثانية — بين الزيادة فى الطلب بنسبة أكبر من النقص فى العرض ، وبين الزيادة فى الطلب بنسبة أقل من النقص فى العرض .

أولا: حالة الزيادة فى الطلب بنسبة اكبر من نسبة الزيادة فى العرض

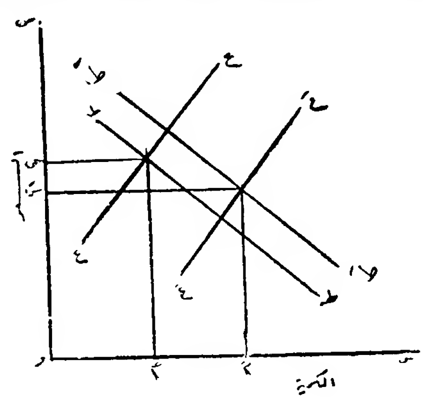


الشكل رقم ٣٢ — ويدل على أن الزيادة فى الطلب ، بنسبة أكبر من نسبة الزيادة فى العرض ، تؤدى إلى زيادة الـكمية وارتفاع الثمن

لو نظرنا ، أفقياً ، إلى الشكل السابق رقم ٣٢ ، وبالنسبة لمستوى الثمن و سَ ، لوجدنا أن الزيادة فى الـكمية المطلوبة ، نتيجة لانحراف منحنى الطلب إلى اليمين ،

أكبر من الزيادة فى الكمية المعروضة ، نتيجة لانحراف منحنى العرض إلى اليمين. وتتحقق هذه النتيجة بالنسبة لأى مستوى آخر من الثمن . ولذلك يمكن القول : إن الزيادة فى الطلب هى بنسبة أكبر من الزيادة فى العرض ، غير أن الزيادة ، فى الطلب ، فى حد ذاتها — وفقاً للقاعدة العامة الأولى — تؤدى إلى زيادة الكمية المتبادلة وارتفاع الثمن . أما الزيادة فى العرض ، فى حد ذاتها — وفقاً للقاعدة العامة الثانية — فإنها تؤدى إلى انخفاض الثمن ، وإن أدت ، فى نفس الوقت ، إلى الزيادة فى الكمية المتبادلة أيضاً . ولما كانت قوى الزيادة فى الطلب أكبر من قوى الزيادة فى العرض ، فلابد أن تنطوى النتيجة الصافية لتفاعل هاتين القوتين ، غير المتكافئتين ، إلى زيادة الكمية وارتفاع الثمن . وتتضح هذه النتيجة المنطقية فى الشكل السابق ؛ إذ تزيد الكمية المتبادلة من و م إلى و مَ ، كما يرتفع الثمن من و س إلى و سَ (١٠)

ثانيا : حالة الزيادة فى الطلب بنسبة اقل من نسبة الزيادة فى العرض .



الشكل رقم ٣٣ - ويدل على أن الزيادة فى الطلب ، بنسبة أقل من نسبة الزيادة فى العرض ، تؤدى إلى زيادة الكمية وانخفاض الثمن.

---

(١٠) آثرنا أن نعبر ، بيانياً ، فى الشكل رقم ٣٢ وفى الأشكال التالية ، عن منحنيات الطلب ومنحنيات العرض بخطوط مستقيمة تبسيطاً للتحليل . ومع ذلك فلن تتغير النتائج ، من الناحية البيانية ، عما يوحى به التحليل المنطقى ، لو أننا رسمنا هذه المنحنيات فى أشكالها العادية — أى بالانحدار السالب فى حالة منحنيات الطلب والانحدار الموجب فى حالة منحنيات العرض.

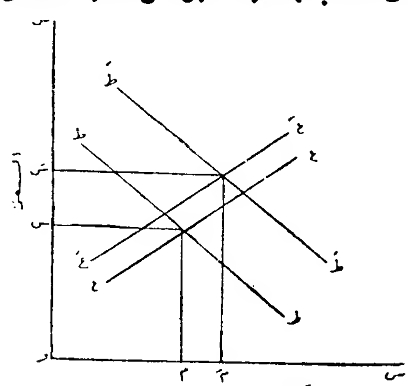
وتتضح نتائج هذه الحالة ، فى الشكل السابق رقم ٣٣ ؛ إذ أن الزيادة فى الطلب بنسبة أقل من الزيادة فى العرض ، تؤدى إلى زيادة الكمية المتبادلة من و م إلى و مَ ، وإلى انخفاض الثمن من و س إلى و سَ .

وفى ضوء هذه النتيجة ، والنتيجة السابقة ، يمكن وضع القاعدة الخامسة فى الصيغة الآتية :

القاعدة الخامسة .

« تؤدى الزيادة فى كل من الطلب ومن العرض إلى الزيادة فى الكمية المتبادلة ، كما تؤدى إلى إرتفاع الثمن ، إذا كانت نسبة الزيادة فى الطلب أكبر من نسبة الزيادة فى العرض ، أو الى انخفاض الثمن ، اذا كانت نسبة الزيادة فى الطلب أقل من نسبة الزيادة فى العرض » .

ثالثا : حالة الزيادة فى الطلب بنسبة اكبر من نسبة النقص فى العرض

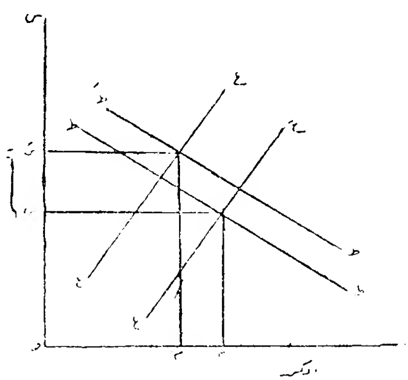


الشكل رقم ٣٤ — ويدل على أن الزيادة فى الطلب بنسبة أكبر من نسبة النقص فى العرض ، تؤدى إلى زيادة الكمية وارتفاع الثمن .

ولو نظرنا ، أفقياً ، إلى الشكل السابق رقم ٣٤ ، وبالنسبة لمستوى الثمن و سَ ، لوجدنا أن الزيادة فى الكمية المطلوبة نتيجة لانحراف منحنى الطلب إلى اليمين ، أكبر من النقص فى الكمية المعروضة نتيجة لانحراف منحنى العرض إلى اليسار . وتتحقق هذه النتيجة بالنسبة لأى مستوى آخر من الثمن . ولذلك

يمكن القول : إن الزيادة فى الطلب هى بنسبة أكبر من النقص فى العرض ، غير أن الزيادة فى الطلب ، فى حد ذاتها — وفقاً للقاعدة العامة الأولى — تؤدى إلى زيادة الكمية المتبادلة وارتفاع الثمن . أما النقص فى العرض ، فى حد ذاته — وفقاً القاعدة العامة الثانية — فإنه يؤدى إلى النقص فى الكمية المتبادلة ، وإن أدى ، فى نفس الوقت، إلى ارتفاع الثمن أيضا . ولما كانت قوى الزيادة فى الطلب أكبر من قوى النقص فى العرض ، فلابد أن تنطوى النتيجة الصافية لتفاعل هاتين القوتين ، غير المتكافئتين ، إلى زيادة الكمية وارتفاع الثمن . وتتضح هذه النتيجة المنطقية فى الشكل السابق ؛ إذ تزيد الكمية المتبادلة من و م إلى و مَ ، كما يرتفع الثمن من و س إلى و سَ .

رابعا : حالة الزيادة فى الطلب بنسبة أقل من نسبة النقص فى العرض :



الشكل رقم ٣٥ — ويدل على أن الزيادة فى الطلب ، بنسبة أقل من نسبة النقص فى العرض، قد تؤدى إلى نقص الكمية وارتفاع الثمن .

وتتضح نتائج هذه الحالة فى الشكل السابق رقم ٣٥ ؛ إذ أن الزيادة فى الطلب ، بنسبة أقل من النقص فى العرض ، تؤدى إلى نقص الكمية المتبادلة من و م إلى و مَ ، وإلى ارتفاع الثمن من و س إلى و سَ .

وفى ضوء هذه النتيجة ، والنتيجة السابقة ، يمكن وضع القاعدة السادسة فى الصيغة الآتية :

القاعدة السادسة

« تؤدى الزيادة فى الطلب ، إذا كانت مقرونة بالنقص فى العرض ، إلى ارتفاع الثمن ، كما تؤدى إلى زيادة الكمية المتبادلة ، إذا كانت نسبة الزيادة فى الطلب أكبر من نسبة النقص فى العرض ، أو إلى نقص الكمية المتبادلة ، إذا كانت نسبة الزيادة فى الطلب أقل من نسبة النقص فى العرض » .

الفصل السابع عشر

التغيرات فى ظروف العرض والطلب على مدار الوقت

هناك نوع آخر من التغير فى ظروف الطلب والعرض ، ذلك أن ظروف العرض ستختلف باختلاف طول الفترة التى قد نأخذها فى الاعتبار ، فمثلا لو زاد الطلب فجأة ، فإن الثمن قد يرتفع ارتفاعاً حاداً فى المدى القصير ، حيث أن المنشآت ستتوسع فى الإنتاج على طول منحنيات للنفقة الحدية قصيرة المدى شديدة الانحدار نوعاً ما . ولكن فى المدى الطويل ستعيد المنشآت تنظيمها الداخلى ووحداتها الإنتاجية ، بحيث يتسنى لها أن تنتج ناتجاً جديداً أكبر من ذى قبل وبكفاية أكبر . وفضلا عن ذلك فسيكون فى وسع المنشآت الجديدة أن تدخل إلى ميدان الصناعة . إن التغير الأصلى فى أثمان التوازن ناجم عن التغير فى ظروف الطلب ، غير أن التغيرات اللاحقة فى الثمن على مدار الوقت تتوقف على مدى استجابة ظروف العرض للوضع الجديد للطلب . وسيختلف مدى هذه التغيرات فى العرض ، عادة ، باختلاف طول الفترة المنقضية بين التغير الأصلى فى ظروف الطلب والتغير اللاحق فى ظروف العرض .

١ — استجابة العرض على مدار الوقت للتغير فى ظروف الطلب

ويهتم الاقتصاديون بمناقشة الطريقة التى يتم بموجبها استجابة العرض لتغير وحيد دائم فى ظروف الطلب . والسبب فى أن هذه الدراسة لازمة وضرورية قد نجده فى طبيعة الظروف الفنية للانتاج . إذ لابد أن تمضى فترة من الوقت قبل أن تتم تلك التعديلات التى يجب إدخالها فى حجم وتنظيم المنشأة ، إذا كان للمنشأة أن تنتج بأكبر كفاية ممكنة ناتجاً بطاقة إنتاجية جديدة . وحالما

يزداد الطلب (أو ينقص) ، فستنشأ سلسلة متصلة من التعديلات المتعاقبة فى كل منشأة تتكون منها الصناعة ، وستؤتى هذه التعديلات ثمارها بمرور الوقت .

كما سنجد ، عادة ، أن الاقتصاديين ، إذ يمضون قدماً فى هذا النوع من التحليل ، يركزون اهتمامهم حول استجابة العرض على مدار الوقت لتغير مفاجىء دائم فى ظروف الطلب . وهناك سبب هام لذلك ، وهو أن الاعتبارات الفنية تحول دون التعديلات اللحظية للتجاوب مع التغير فى ظروف الطلب . ولكن ليس هناك من جانب الطلب ما يناظر مثل هذه العملية البطيئة المنطوية على تعديل وسائل الإنتاج من جانب العرض ، وليس هناك من سبب يدعو إلى أنه إذا تغيرت ظروف العرض ، فلابد أن تتغير ظروف الطلب كذلك ، وإلى أنه إذا تغيرت ظروف الطلب ، فلابد أن تتغير فى المدى القصير تغيراً مخالفاً لما يحدث فى المدى الطويل . ولا تتوقف التغيرات فى أذواق المستهلكين على المعرفة الفنية بنفس الطريقة التى تتوقف عليها ظروف العرض . وقد نسلم بأن أذواق المستهلكين قد تتغير — ومن المحتمل أن تتغير — على مدار الوقت ، غير أن هذا تغير فى مدلولات النظرية الاقتصادية ، وليس تغيراً دفع إليه التغير فى ظروف العرض . كما أنه ليس هناك من سبب يدعو إلى أن منحنى الطلب فى المدى الطويل لابد أن يختلف فى شكله عن منحنى الطلب فى المدى القصير ، مهما كان سلوك العرض ممعناً فى الغرابة .

وهذا الاختلاف فى طبيعة ظروف العرض والطلب له أهميته البالغة ، حيث أنه يفسر الاهتمام الظاهر من جانب الاقتصاديين للتعديلات فى العرض على مدار الوقت ، تجاوباً مع التغير الوحيد الدائم فى الطلب ، والعكس غير صحيح . ولا يعنى ذلك أن الطلب أو العرض أكثر أهمية فى تحديد الثمن ، فكلاهما له أهمية متساوية فى هذا الصدد ، غير أن الطلب والعرض لا يستجيبان على قدم المساواة ، أو بنفس السرعة ، للظروف المتغيرة . ولابد لنا أن نتوقع أنه كلما طالت الفترة